

A pequena vira grande! O papel das “pequenas” auditorias no estudo do mercado de auditoria

Nieves Carrera

IE University, IE Business School, Madrid, Espanha
E-mail: nieves.carrera@ie.edu

Marco Trombetta

IE University, IE Business School, Madrid, Espanha
E-mail: marco.trombetta@ie.edu

1. INTRODUÇÃO

O estudo da história não será completo se o foco recair apenas sobre os segmentos mais poderosos e ricos da sociedade. Para entender por completo os fatos históricos, é vital reunir dados e analisar pessoas comuns, que constituem a grande maioria da população. Algo parecido ocorre ao estudar o mercado de serviços de auditoria. Se nos concentrarmos apenas nas chamadas empresas de auditoria de grande porte e em seus grandes clientes, negociados em bolsa de valores, não teremos uma compreensão aprofundada do mercado. Em 2014, nos 28 países da União Europeia (UE), 92,98% das empresas eram microempresas, ou seja, tinham menos de 10 funcionários. Se restringirmos nossa atenção ao mercado de serviços “de contabilidade, de escrituração contábil, de auditoria e fiscais”, a porcentagem alcança 95,63% (Eurostat, 2017). Em outras jurisdições, os percentuais são semelhantes ou

até mais altos. Por conseguinte, de fato, a grande maioria das empresas de auditoria e seus atuais e potenciais clientes consiste em pequenas e médias empresas (PME).

Apesar da importância das PME para o mercado de auditoria, apenas bem recentemente a literatura acadêmica passou a dar a atenção que merecem. É provável que a falta de dados acessíveis e confiáveis seja uma das razões pelas quais muitos estudos do passado negligenciaram esse segmento do mercado e concentraram-se em grandes empresas de auditoria. Neste editorial, enfocamos os *insights* gerados pela literatura recente que examina as PME no mercado de auditoria, tanto do lado da oferta como da procura. Destacamos como essa vertente da literatura aprimorou nossa compreensão sobre como funciona o mercado de serviços de auditoria e como ele proporciona diversas oportunidades para novas pesquisas.

2. O LADO DA OFERTA: O MERCADO DE AUDITORIA É COMPETITIVO?

O alto nível de concentração e a possível falta de concorrência no mercado de auditoria têm sido motivos de preocupação para os reguladores há muito tempo. Em seu estudo seminal, Simunic (1980, p. 161) começou com a seguinte frase:

A questão da existência de concorrência entre auditores tem sido objeto de considerável discussão nos últimos anos. Mais especificamente, as “Oito Grandes” empresas foram acusadas em grupo de monopolizar o mercado de auditoria.

Mais de 30 anos depois, Numan e Willekens (2012, p. 451) abriram a seção “Motivação e Contribuição” de seu artigo afirmando que:

O mercado de auditoria é caracterizado por um alto nível de concentração, demanda regulamentada de auditorias por empresas negociadas em bolsa e fortes barreiras à entrada devido aos efeitos de reputação e à necessidade de conhecimento especializado. Os reguladores de diversos países muitas vezes se mostram preocupados com o fato do nível de concorrência no mercado de auditoria ser suficiente ou não.

À primeira vista, podemos ter a impressão de que nossa compreensão da dinâmica competitiva do mercado de auditoria não melhorou muito nessas três décadas se os pesquisadores ainda estão abordando a mesma questão central: o mercado de serviços de auditoria é suficientemente competitivo para garantir um nível

adequado de qualidade por um preço aceitável? Talvez essa visão pessimista não se justifique. Durante trinta anos, a literatura acadêmica acumulou uma grande quantidade de evidências empíricas sobre a dinâmica competitiva do mercado de auditoria. No entanto, tais evidências empíricas não conseguiram estabelecer uma regularidade clara sobre a relação entre a concentração do mercado e os honorários de auditoria e a qualidade da auditoria – para referências sobre honorários de auditoria ver Eshleman e Lawson (2017), para referências sobre qualidade da auditoria ver DeFond e Zhang (2014).

De acordo com Simunic (1980), estudos anteriores geralmente presumem que as empresas de auditoria de grande porte e as empresas de auditoria que não são de grande porte operam em dois segmentos separados do mercado que raramente se cruzam. No entanto, a literatura recente coloca essa hipótese em questão e analisa as interações entre esses dois segmentos e suas implicações para os honorários de auditoria e a qualidade da auditoria (Bills & Stephens, 2016; Keune, Mayhew, & Schmidt, 2016).

Do ponto de vista teórico, esta recente vertente da literatura se refere à noção de “concorrência espacial” (Hotelling, 1929; Tirole, 1988). Em um mercado perfeitamente competitivo, a concorrência de preços deve levar a um preço de equilíbrio único igual ao custo marginal. No entanto, na vida real, observamos diferentes preços de equilíbrio no mesmo mercado que não correspondem necessariamente ao custo marginal. Esse resultado pode ser atribuído à diferenciação do produto. Antes de concorrer em termos de preços, as empresas escolhem onde se posicionar no espaço do produto. Quanto mais elas se posicionarem no espaço do produto na primeira etapa, mais fraca será a concorrência de preços na segunda etapa.

De modo surpreendente, até recentemente esse quadro teórico não vinha sendo aplicado no estudo da concorrência no mercado de auditoria. Chan (1999) adapta o clássico modelo de concorrência espacial horizontal ao mercado de serviços de auditoria. Duas características estilizadas desse mercado estão inseridas no modelo: especialização da indústria e custos de instalação, ou seja, o fato de que a primeira auditoria de um novo cliente é mais dispendiosa do que as auditorias subsequentes, devido aos investimentos iniciais necessários para se familiarizar com o sistema contábil do cliente. Nessa configuração, três grandes efeitos devem ser levados em consideração por uma empresa de auditoria na escolha de sua estratégia de especialização ideal. O primeiro é o efeito “participação de mercado”. A fim de ganhar participação no mercado, as empresas de auditoria precisam diminuir a diversificação,

ao mesmo tempo que escolhem a especialização da indústria. Ao fazer isso, elas se tornam mais atraentes para uma proporção maior de potenciais clientes. O segundo é o efeito “estratégico”. Para diminuir a concorrência de preços, as empresas precisam se diferenciar o máximo possível e escolher um nível extremo de especialização na indústria. O terceiro é o efeito “redução de custo”. Quanto mais perto a empresa de auditoria estiver de um cliente em termos de especialização da indústria, menor será seu custo para realizar uma auditoria. Se apenas os dois primeiros efeitos forem considerados, então, o efeito “estratégico” domina e, em equilíbrio, as empresas se diferenciam o máximo possível e posicionam-se o mais distante possível umas das outras. No entanto, se o efeito “redução de custo” for introduzido, o efeito “participação de mercado” dominará e as empresas se posicionarão bem próximas umas das outras em termos de especialização. Consequentemente, de acordo com esse modelo, esperamos que as empresas de auditoria ofereçam produtos bastante similares e tenham participações de mercado bastante similares. Chan (1999) afirma que esse modelo proporciona uma boa descrição da concorrência entre as empresas de grande porte e que tal concorrência pode ser bastante feroz, apesar da concentração.

Numan e Willekens (2012) foram os primeiros autores a aplicar esse quadro em um estudo empírico de mercados de auditoria reais. Como *proxy* para o efeito “redução de custos”, Numan e Willekens (2012) usam o percentual da receita total gerada por uma empresa de auditoria em um setor específico, ou seja, o grau de especialização do negócio em termos de receita. Quanto maior o nível de especialização geral do negócio, espera-se que os honorários de auditoria sejam equilibrados. Para verificar se predomina o efeito “participação de mercado” ou o efeito “estratégico”, os autores usam a diferença entre as participações de mercado do auditor incumbente e o concorrente mais próximo no mesmo mercado. Eles adotam as Áreas Estatísticas Metropolitanas (AEM) nos Estados Unidos da América (EUA) como mercados locais separados, nos quais suas hipóteses são testadas e o efeito “participação de mercado” e o efeito “estratégico” são observados. Os honorários de auditoria vêm aumentando tanto na especialização geral da indústria e na distância das participações de mercado da concorrente mais próxima na mesma indústria, mostrando predominância do efeito “estratégico”.

Numan e Willekens (2012) se concentram nas empresas de grande porte e seguem Simunic (1980) e Chan (1999) ao presumir que a concorrência entre as empresas de grande porte e as empresas que não são de grande porte ocorre em dois mercados distintos, que não influenciam

um ao outro. Tanto Bills e Stephens (2016) como Keune, Mayhew e Schmidt (2016) questionam essa hipótese crítica, mantendo a concorrência espacial como quadro teórico subjacente. Quando passamos do mercado de auditoria para as empresas multinacionais e enfocamos os mercados locais de auditorias para clientes privados, observações ocasionais indicam que, nesses mercados locais, o auditor principal não é necessariamente uma das empresas de grande porte. Novamente, é bastante surpreendente que esse fato só recentemente tenha desencadeado análises empíricas.

Keune, Mayhew e Schmidt (2016) selecionam para sua análise empírica os mesmos mercados que Numan e Willekens (2012), ou seja, AEM nos EUA. Usando rankings locais de auditores, os autores mostram que em mercados onde o líder não é uma das Big Four, o nível geral de honorários de auditoria é menor. Bills e Stephens (2016) também analisam AEM nos EUA. Eles se concentram na diferença absoluta das participações de mercado entre 2 empresas de auditoria concorrentes e constatam que a distância entre as Big Four e a mais próxima das não Big Four é mais importante para determinar o nível geral dos honorários de auditoria do que a distância somente entre os concorrentes das Big

Four. Além disso, quanto mais próximo uma das não Big Four estiver de sua concorrente das Big Four, menor será o nível de honorários de auditoria. Ambos os estudos mostram que o papel desempenhado pelas não Big Four é vital para determinar o nível geral de competitividade nos mercados locais de serviços de auditoria e o nível de honorários de auditoria nesses mercados.

Então, voltemos à pergunta original: o mercado de serviços de auditoria é competitivo o suficiente? Agora, podemos dizer que essa questão não pode ser devidamente respondida ao se concentrar exclusivamente em um mercado de auditoria para clientes negociados em bolsa dominado pelas Big Four de auditoria (o “grande” mercado de auditoria). Precisamos estender nossa análise aos mercados locais onde as empresas privadas de portes diversos, inclusive as PME, exigem serviços de auditoria. Nesses mercados, as Big Four e as não Big Four competem e interagem (o “pequeno” mercado de auditoria). As evidências empíricas reunidas recentemente mostram que, nesse nível ampliado de análise, a competitividade do mercado de auditoria é alta e a dinâmica do mercado é complexa, colocando em questão a necessidade de intervenção regulatória destinada a aumentar a concorrência.

3. O LADO DA DEMANDA: AS PME PRIVADAS DEMANDAM AUDITORIA?

As empresas negociadas em bolsa são obrigadas a ter seu relatório anual auditado. Consequentemente, no “grande” mercado de auditoria dominado pelas Big Four, uma demanda economicamente significativa é garantida pelas exigências regulatórias. Quando passamos para mercados de auditoria locais, precisamos levar em conta a demanda de auditorias por parte de PME privadas – que nem sempre são obrigadas a se submeter a uma auditoria. Vanstraelen e Schelleman (2017) oferecem uma abrangente revisão da literatura sobre auditoria em empresas privadas.

As políticas de auditorias obrigatórias variam significativamente de país para país (Minis & Shroff, 2017). Nos EUA e no Canadá, as empresas privadas geralmente não são obrigadas a ter uma auditoria das demonstrações financeiras, independente do porte. De acordo com a regulamentação da UE, as isenções de auditoria para empresas privadas são baseadas no porte da empresa tendo como *proxy* o número de funcionários, os ativos e o volume de negócios anual. Em muitas jurisdições, a decisão de auditar suas demonstrações financeiras é voluntária. Por que elas consideram que os benefícios de uma auditoria externa superam seus custos? Quais são os benefícios das auditorias voluntárias? Um número de

estudos relativamente pequeno, mas crescente, investigou essas questões (p. ex., Dedman, Kausar, & Lennox, 2014; Minnis & Shroff, 2017).

Diversos estudos examinaram a influência dos custos de agência das PME privadas na demanda de auditorias voluntárias (Hope, Langli, & Thomas, 2012). Normalmente, as PME mostram menos conflitos de agência relacionados à separação entre propriedade e gestão do que as empresas públicas, de grande porte. No entanto, podemos esperar custos de agência mais proeminentes associados a conflitos entre diferentes proprietários. No geral, os resultados sugerem que as empresas são mais propensas a se submeter a auditorias voluntárias se tiverem custos de agência mais altos (Carey, Simnett, & Tanewski, 2000; Collis, 2010; Dedman, Kausar, & Lennox, 2014). Além disso, o nível dos custos de agência dos detentores de ações e de títulos de dívida e as restrições contratuais impostas pelos credores à empresa parecem estar entre os principais impulsionadores da demanda de auditorias voluntárias nas PME (p. ex., Abdel-Khalik, 1993; Carey, Simnett, & Tanewski, 2000; Seow, 2001; Senkow, Rennie, Rennie, & Wong, 2001; Corten, Steijvers, & Lybaert, 2015). Outras características do negócio, como porte, tempo, *status* de incorporação e complexidade de negócios, também

foram identificadas como impulsionadoras da demanda de auditorias voluntárias (p. ex., Collis, Jarvis, & Skerratt, 2004; Allee & Yohn, 2009; Cassar & Ittner, 2009; Minnis, 2011; Collis, 2010; Dedman, Kausar, & Lennox, 2014).

Os gestores de PME podem usar uma auditoria externa como mecanismo de controle interno quando a complexidade organizacional aumentar – p. ex., para compensar a perda hierárquica de controle sobre os funcionários quando uma empresa aumenta de porte (Abdel-Khalik, 1993; Senkow et al., 2001; Seow, 2001). As PME também podem exigir auditorias voluntárias com a expectativa de obter dos auditores as habilidades e os recursos não disponíveis dentro delas. As evidências empíricas sugerem que as PME valorizam o conselho empresarial oferecido por auditores externos em áreas como tributação e contabilidade (p. ex., Niemi, Kinnunen, Ojala, & Troberg, 2012; Bianchi, no prelo; Collin, Ahlberg, Berg, Broberg, & Karlsson, 2017). Além disso, as PME entendem que os auditores podem desempenhar um papel de apoio às decisões de gestão, bem como ajudar a melhorar a eficiência operacional e a eficácia (Collis, 2012; Ojala, Collis, Kinnunen, Niemi, & Troberg, 2016).

Por fim, estudos recentes examinaram a influência das instituições e os fatores macroeconômicos sobre a demanda voluntária de auditorias. As auditorias voluntárias podem ser vistas como substitutas em ambientes institucionais fracos (Francis, Khurana, Martin, & Pereira, 2011). Além disso, nos períodos de crescimento econômico, há diminuição do uso de demonstrações financeiras auditadas pelos bancos, levando a menor demanda de auditorias (Lisowsky, Minnis, & Sutherland, 2017).

Para resumir, a literatura recente indica que as auditorias voluntárias exigidas pelas PME podem ser uma resposta aos conflitos de suas agências; elas também podem ser uma poderosa ferramenta de gestão para resolver problemas internos e/ou compensar a falta de forte proteção institucional. E quais são as consequências das auditorias voluntárias para as PME?

Até o momento, as pesquisas anteriores que

examinam os potenciais benefícios decorrentes de auditorias voluntárias ficaram restritas ao seu impacto na contratação da dívida e na qualidade da informação financeira (Kim, Simunic, Stein, & Yi, 2011; Minnis, 2011; Clatworthy & Peel, 2013; Kausar, Shroff, & White, 2016). As auditorias voluntárias facilitam a contratação da dívida por duas razões. Primeiro, elas podem aliviar a incerteza da informação enfrentada pelos credores; em segundo lugar, a garantia oferecida por uma auditoria pode reduzir os custos de monitoramento e negociação da dívida (Blackwell, Noland, & Winters, 1998; Kim et al., 2011). Pesquisas empíricas da Coreia, do Reino Unido e dos EUA apoiam tais argumentos (Blackwell, Noland, & Winters, 1998; Minnis, 2011; Kim et al., 2011; Lennox & Pittman, 2011; Dedman & Kausar, 2012; Kausar, Shroff, & White, 2016). Hope, Thomas e Vyas (2011), usando uma amostra com 68 países, encontram resultados semelhantes.

O segundo benefício potencial das auditorias voluntárias é maior qualidade do relatório financeiro. Argumenta-se que uma auditoria externa melhora a qualidade e a credibilidade das contas, e, assim, o valor informativo das demonstrações financeiras para terceiros. Embora esse argumento seja geralmente dado como certo, há evidências empíricas limitadas acerca do efeito benéfico das auditorias voluntárias na qualidade contábil, ponto no qual Dedman e Kausar (2012) e Clatworthy e Peel (2013) constituem duas grandes exceções. Dedman e Kausar (2012) mostram que as auditorias voluntárias estão associadas a relatórios financeiros menos conservadores. Clatworthy e Peel (2013) constataram que as demonstrações financeiras auditadas das empresas privadas apresentam quase a metade da probabilidade de conter erros contábeis das contas não auditadas.

Em suma, estudos anteriores proporcionam evidências empíricas de demanda por auditorias voluntárias e as consequências positivas que a compra dessas auditorias voluntárias trazem para as PME, tanto em termos de contratação de dívida como de qualidade contábil.

4. SUGESTÕES PARA FUTURAS PESQUISAS

Como destacado por Cassar (2011), a configuração de empresas privadas oferece diversas oportunidades para compreender os principais problemas contábeis. As seções anteriores resumem o que aprendemos com a literatura disponível. Onde podemos chegar a partir daqui?

Mostram-se necessárias novas pesquisas que explorem a heterogeneidade de regulamentações e ambientes nos quais as PME privadas operam. As auditorias obrigatórias

constituem uma política utilizada pelos governos para regulamentar a qualidade dos relatórios financeiros. Há uma grande variedade de regimes regulatórios em relação a auditorias obrigatórias para as PME privadas. Essa variação empírica pode proporcionar informações produtivas sobre o papel da auditoria na sociedade. Pesquisas anteriores examinaram a reação das empresas às mudanças no regime regulatório, para compreender melhor os benefícios das

auditorias voluntárias (p. ex., Lennox & Pittman, 2011; Kausar, Shroff, & White, 2016). Futuras pesquisas sobre alterações limiaries, que isentam certas empresas de auditorias obrigatórias, podem contribuir com o debate atual acerca dos custos e dos benefícios da auditoria das PME. Tal investigação também pode avaliar a validade de limiaries com base em métricas como porte, receitas e funcionários para isenções de auditoria. Minnis e Shroff (2017) oferecem ideias interessantes para novos estudos. Por exemplo, esses autores afirmam que há necessidade de pesquisas para prover evidências sobre a medida em que os auditores contratados em caráter particular atuam como monitores de conformidade em diversos países. Isso é particularmente relevante no caso dos países em desenvolvimento, dado o papel das PME e os ambientes institucionais fracos que tipicamente caracterizam tais configurações.

Como pesquisas anteriores sugerem (p. ex., Minnis, 2011), as características das empresas clientes têm uma influência importante nos custos e benefícios da auditoria. Uma área promissora para futuras pesquisas consiste em explorar a heterogeneidade dentro das PME privadas, na tentativa de entender melhor a dinâmica da demanda de auditoria. Por exemplo, os estudos podem examinar potenciais custos e benefícios de auditorias voluntárias para empresas familiares, *start-ups* ou empresas em rápido crescimento.

Mais pesquisas também se mostram necessárias para entender melhor a relação entre as PME e as práticas de auditoria pequenas e médias e seus agentes “chave” (CEO/proprietários, gestores e parceiros de auditoria). Por exemplo, pode valer a pena explorar o papel de traços individuais (capital humano, capital social, idade ou experiência) no processo de auditoria – do envolvimento à publicação de relatórios de auditoria. Pesquisas anteriores mostraram que, no caso das auditorias obrigatórias, os atributos individuais influenciam a remuneração dos auditores, tanto em empresas de auditoria de grande e pequeno porte (p. ex., Knechel, Niemi, Zerni, 2013; Bianchi, Carrera, & Trombetta, 2017). Até onde sabemos, nenhum estudo considerou simultaneamente os traços individuais dos proprietários de empresas e auditores. Persistem as questões sobre a medida em que as habilidades individuais podem influenciar a qualidade do relatório financeiro da empresa. Explorar o papel dos atributos individuais tanto dos proprietários/gestores (p. ex., Allee & Yohn, 2009) como do auditor no processo de seleção da empresa de auditoria podem prover *insights* interessantes sobre os fatores de sucesso no “pequeno mercado de auditoria”.

Segundo DeFond e Zhang (2014, p. 304), o processo de auditoria “é uma caixa-preta para pesquisadores de

auditoria de arquivos, principalmente devido às limitações dos dados”. Novas pesquisas sobre processos de auditoria com foco específico nas PME podem proporcionar informações sobre como os auditores lidam com a heterogeneidade na qualidade crítica do *input* durante o processo de auditoria, ou seja, nas demonstrações financeiras pré-auditoria. Além disso, praticamente não há pesquisas que explorem a avaliação do risco de fraude e os procedimentos de auditoria para detectar fraudes. O uso dos dados de proprietários das PME poderia prover informações interessantes sobre essa etapa crítica do processo de auditoria. Ademais, os auditores nessa configuração proporcionam muito mais do que convicção nas demonstrações financeiras. Estudos como Niemi et al. (2012), Ojala et al. (2016) e Collin et al. (2017) trazem *insights* sobre o valor agregado oferecido pelos auditores externos em áreas como tributação, contabilidade e tomada de decisões. Persistem as questões sobre a medida em que a provisão implícita desses serviços adicionais no envolvimento da auditoria pode afetar a independência do auditor (Vanstraelen & Schelleman, 2017). Futuras pesquisas também podem explorar o potencial impacto dos auditores nas métricas de desempenho, bem como o impacto social das auditorias nas PME.

Há, ainda, necessidade de revisitar o conceito de qualidade da auditoria e sua relação com a qualidade do relatório financeiro (Gaynor, Kelton, Mercer, & Yohn, 2016) no contexto específico das PME. Novos estudos devem considerar métricas alternativas para qualidade da auditoria e a qualidade contábil, mais bem adaptadas ao contexto das PME privadas. Tais métricas podem levar em conta, por exemplo, como os auditores influenciam o processo de relatório financeiro, inclusive o potencial efeito dos traços individuais dos auditores, como observado anteriormente. Outro fator a considerar é a percepção das partes interessadas acerca da “qualidade contábil” (p. ex., credores e fornecedores) no caso das PME, que podem diferir significativamente da percepção dos acionistas e das partes interessadas de empresas públicas, de grande porte. Também há necessidade de mais pesquisa na área de controle de qualidade, pois pouco se sabe sobre os efeitos da intervenção regulatória na qualidade da auditoria oferecida por práticas pequenas e médias no “pequeno” mercado de auditoria.

Mostra-se bastante surpreendente como a literatura de auditoria pouco se beneficiou da literatura teórica e empírica de organização industrial, a fim de abordar a concorrência no mercado de auditoria. Mesmo em um livro-texto “maduro”, como Tirole (1988), podemos encontrar muito mais modelos de concorrência com diferenciação de produtos que não sejam o modelo

horizontal clássico de “concorrência espacial” adotado por estudos de auditoria recentes. Por exemplo, modelos verticais de diferenciação de produtos e padrões de qualidade mínimos podem ser úteis para descrever a interação competitiva entre empresas de diversos portes que oferecem distintos níveis de qualidade da auditoria sob diferentes regimes de regulamentação da qualidade – ver Trombetta (2003) para um exemplo de regulamentação internacional de qualidade da auditoria e responsabilidade dos auditores. A utilização da distância entre participações de mercado no mesmo setor como *proxy* para localização espacial foi inspirada em análises empíricas aplicadas ao setor bancário. Estudos que examinam outros setores, onde o grau de concorrência é motivo de preocupação (p. ex., serviços de telefone e dados ou companhias aéreas) podem estimular abordagens alternativas que levem a destacar características específicas da dinâmica do mercado de auditoria negligenciadas por pesquisas anteriores.

Curiosamente, a literatura recente mostrou a importância dos mercados locais. Essa conclusão exige novos estudos em países menores e/ou regiões

específicas dentro de determinado país. Essa é uma grande oportunidade para que projetos de pesquisa não baseados nos EUA assumam um papel de liderança no debate acadêmico e na formulação de políticas. Além disso, a maioria das sugestões de futuras pesquisas acima requer acesso a dados de proprietários e/ou informações coletadas por meio de entrevistas, questionários e pesquisas. Os dados de proprietários e os documentos de trabalho podem ajudar a chegar mais perto da “realidade” do processo de auditoria. As entrevistas podem permitir que os pesquisadores obtenham informações críticas sobre a interação entre empresários, gerentes e auditores, bem como sobre o sistema contábil e o processo de auditoria (p. ex., Cohen, Krishnamoorthy, & Wright, 2017). Pesquisas e questionários podem ser usados para coletar informações sobre traços individuais. Embora a pesquisa comportamental e os estudos de campo apresentem uma vantagem comparativa nesse sentido, os pesquisadores de arquivos devem usar “configurações criativas e projetos de pesquisa para abrir a ‘caixa-preta’” (DeFond & Zhang, 2014, p. 304). A oportunidade está aqui!

REFERÊNCIAS

- Abdel-Khalik, A. R. (1993). Why do private companies demand auditing? A case for organizational loss of control. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 8(1), 31-52.
- Allee, K. D., & Yohn, T. L. (2009). The demand for financial statements in an unregulated environment: an examination of the production and use of financial statements by privately held small businesses. *The Accounting Review*, 84, 1-25.
- Bianchi, P. A. (no prelo). Auditors’ joint engagements and audit quality: evidence from Italian private companies. *Contemporary Accounting Research*.
- Bianchi, P. A., Carrera, N., & Trombetta, M. (2017). *The determinants of individual auditor compensation from the small audit firm market* (Documento de Trabalho). Madrid: IE Business School.
- Bills, K. L., & Stephens, N. M. (2016). Spatial competition at the intersection of the large and small audit firm markets. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 35(1), 23-45.
- Blackwell, D., Noland, T., & Winters, D. (1998). The value of auditor assurance: evidence from loan pricing. *Journal of Accounting Research*, 36, 57-70.
- Carey, P., Simnett, R. & Tanewski, G. (2000). Voluntary demand for internal and external auditing by family businesses. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 19(Supplement), 37-51.
- Cassar, G. (2011). Discussion of the value of financial statement verification in debt financing: evidence from private U.S. firms. *Journal of Accounting Research*, 49, 507-528.
- Cassar, G., & Ittner, C. D. (2009). Initial retention of external accountants in start-up ventures. *European Accounting Review*, 18, 313-340.
- Chan, D. (1999). ‘Low-balling’ and efficiency in a two-period specialization model of auditing competition. *Contemporary Accounting Research*, 16(4), 609-642.
- Clatworthy, M. A., & Peel, M. J. (2013). The impact of voluntary audit and governance characteristics on accounting errors in private companies. *Journal of Accounting and Public Policy*, 32, 1-25.
- Cohen, J., Krishnamoorthy, G., & Wright, A. (2017). Enterprise risk management and the financial reporting process: the experiences of audit committee members, CFOs, and external auditors. *Contemporary Accounting Research*, 34(2), 1178-1209.
- Collin, S.-V. Y., Ahlberg, J., Berg, K., Broberg, P., & Karlsson, A. (2017). The auditor as consigliere in family firm. *Journal of Family Business Management*, 7(1), 2-20.
- Collis, J. (2010). Audit exemption and the demand for voluntary audit: a comparative study of the UK and Denmark. *International Journal of Auditing*, 14, 211-231.
- Collis, J. (2012). Determinants of voluntary audit and voluntary full accounts in micro- and non-micro small companies in the UK. *Accounting and Business Research*, 42(4), 441-468.
- Collis, J., Jarvis, R., & Skerratt, L. (2004). The demand for the audit in small companies in the UK. *Accounting & Business Research*, 34(2), 87-100.
- Corten, M., Steijvers, T., & Lybaert, N. (2015). The demand for auditor services in wholly family owned private firms: the

- moderating role of generation. *Accounting and Business Research*, 45(1), 1-26.
- Dedman, E., & Kausar, A. (2012). The impact of voluntary audit on credit ratings: evidence from UK private firms. *Accounting and Business Research*, 42(4), 397-418.
- Dedman, E., Kausar, A., & Lennox, C. (2014). The demand for audit in private firms: recent large-sample evidence from the UK. *European Accounting Review*, 23(1), 1-23.
- DeFond, M., & Zhang, J. (2014). A review of archival auditing research. *Journal of Accounting and Economics*, 58, 275-326.
- Eshleman, J. D., & Lawson, B. P. (2017). Audit market structure and audit pricing. *Accounting Horizons*, 31(1), 57-81.
- Eurostat. (2017). *Your key to European statistics*. Recuperado de <http://ec.europa.eu/eurostat/web/main/home>
- Francis, J. R., Khurana, I. K., Martin, X., & Pereira, R. (2011). The relative importance of firm incentives versus country factors in the demand for assurance services by private entities. *Contemporary Accounting Research*, 28(2), 487-516.
- Gaynor, L. M., Kelton, A. S., Mercer, M., & Yohn, T. L. (2016). Understanding the relation between financial reporting quality and audit quality. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 35(4), 1-22.
- Hope, O.-K., Langli, J., & Thomas, W. (2012). Agency conflicts and auditing in private firms. *Accounting, Organizations and Society*, 37(7), 500-517.
- Hope, O.-K., Thomas, W. B., & Vyas, D. (2011). Financial credibility, ownership, and financing constraints in private firms. *Journal of International Business Studies*, 42, 935-957.
- Hotelling, H. (1929). Stability in competition. *The Economic Journal*, 39(153), 41-57.
- Kausar, A., Shroff, N., & White, H. (2016). Real effects of audit choice. *Journal of Accounting and Economics*, 61, 157-181.
- Keune, M. B., Mayhew, B. W., & Schmidt, J. J. (2016). Non-Big 4 local market leadership and its effect on competition. *The Accounting Review*, 91(3), 767-792.
- Kim, J.-B., Simunic, D., Stein, M., & Yi, C. H. (2011). Voluntary audits and the cost of debt capital for privately held firms: Korean evidence. *Contemporary Accounting Research*, 28, 585-615.
- Knechel, R. W., Niemi, L., & Zerni, M. (2013). Empirical evidence on the implicit determinants of compensation in Big 4 audit partnerships. *Journal of Accounting Research*, 51(2), 349-387.
- Lennox, C., & Pittman, J. (2011). Voluntary audits versus mandatory audits. *The Accounting Review*, 86, 1655-1678.
- Lisowsky, P., Minnis, M., & Sutherland, A. (2017). Economic growth and financial statement verification. *Journal of Accounting Research*, 55(4), 745-794.
- Minnis, M. (2011). The value of verification in debt financing: evidence from private U.S. firms. *Journal of Accounting Research*, 49, 457-506.
- Minnis, M., & Shroff, N. (2017). Why regulate private firm disclosure and auditing? *Accounting and Business Research*, 47(5), 473-502.
- Niemi, L., Kinnunen, J., Ojala, H., & Troberg, P. (2012). Drivers of voluntary audit in Finland: to be or not to be audited? *Accounting and Business Research*, 42(2), 169-196.
- Numan, W., & Willekens, M. (2012). An empirical test of spatial competition in the audit market. *Journal of Accounting and Economics*, 53, 450-465.
- Ojala, H., Collis, J., Kinnunen, J., Niemi, L., & Troberg, P. (2016). The demand for voluntary audit in micro-companies: evidence from Finland. *International Journal of Auditing*, 20(3), 267-277.
- Senkow, D. W., Rennie, M. D., Rennie, R. D., & Wong, J. W. (2001). The audit retention decision in the face of deregulation: evidence from large private Canadian corporations. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 20(2), 101-113.
- Seow, J. L. (2001). The demand for the UK small company audit: an agency perspective. *International Small Business Journal*, 19, 61-79.
- Simunic, D. (1980). The pricing of audit services: theory and evidence. *Journal of Accounting Research*, 18(1), 161-190.
- Tirole, J. (1988). *The theory of industrial organization*. Cambridge, MA: The MIT Press.
- Trombetta, M. (2003). International regulation of audit quality: full harmonization or mutual recognition? An economic approach. *European Accounting Review*, 12(1), 3-27.
- Vanstraelen, A., & Schelleman, C. (2017). Auditing private companies: what do we know? *Accounting and Business Research*, 47(5), 565-584.