

**INFLUÊNCIA DO COMITÊ E DA FIRMA DE AUDITORIA NOS HONORÁRIOS DE NÃO
AUDITORIA EM EMPRESAS BRASILEIRAS**

EDGAR PAMPLONA

UNIVERSIDADE REGIONAL DE BLUMENAU (FURB)

MAURÍCIO LEITE

UNIVERSIDADE REGIONAL DE BLUMENAU (FURB)

PAULO ROBERTO DA CUNHA

UNIVERSIDADE REGIONAL DE BLUMENAU (FURB)

INFLUÊNCIA DO COMITÊ E DA FIRMA DE AUDITORIA NOS HONORÁRIOS DE NÃO AUDITORIA EM EMPRESAS BRASILEIRAS

RESUMO

Este estudo tem por objetivo verificar a influência do comitê e da firma de auditoria nos honorários de não auditoria em empresas brasileiras. Assim, realizou-se pesquisa descritiva, com abordagem quantitativa e procedimento documental. A amostra de pesquisa foi subdividida em duas etapas, sendo a primeira com todas as empresas listadas na B3 (Bolsa Balcão Brasil), totalizando 223 organizações e, posteriormente, apenas aquelas que possuem comitê de auditoria em todo o período observado, totalizando 63 organizações. A lacuna temporal abrangeu os períodos de 2012 a 2016, sendo os dados foram analisados por meio de técnicas estatísticas, dentre elas a regressão Tobit. Quanto aos resultados, observou-se que a presença do comitê de auditoria bem como suas características de independência, *expertise* e tamanho não influenciam nos honorários de não auditoria no cenário observado. Quanto às características da firma de auditoria, verificou-se que o tamanho (*Big 4*), o tempo de permanência e o tempo de divulgação do relatório influenciam nos honorários de não auditoria, sendo os dois primeiros de forma positiva e o último de forma negativa, enquanto a rotatividade da firma de auditoria não foi significativa. Desta forma geral, conclui-se que no contexto brasileiro apenas as características da firma de auditoria influenciam na contratação e posterior dispêndio dos clientes em honorários de não auditoria, enquanto os aspectos vinculados ao comitê de auditoria não afetam os referidos honorários, sugerindo que o comitê de auditoria não tem exercido, junto à administração, poder de influência quanto a esta decisão.

Palavras-chave: Comitê de Auditoria. Firma de Auditoria. Honorários de Não Auditoria.

1 INTRODUÇÃO

As últimas décadas vivenciaram um foco renovado na governança das empresas em função de uma série de falhas corporativas decorridos de uma estrutura de governança corporativa fraca, ou até mesmo inexistente. A resposta tem sido a introdução de mecanismos de governança mais eficazes para evitar comportamentos oportunistas ou para aumentar a transparência externa de como as empresas estão atuando (Ghafran & O'Sullivan, 2017).

Nesta mesma linha de considerações, Nugroho e Fuad (2017) destacam que uma vez evidenciados diversos escândalos financeiros, os mecanismos de governança corporativa, dentre eles o comitê de auditoria, surgiram para auxiliar no controle e supervisão da atuação das empresas. Nesse sentido, o comitê de auditoria fortalece o sistema de controle interno, melhorando a qualidade das demonstrações financeiras. Além disso, outro aspecto que começou a ter valor importante na inter-relação com a governança corporativa foi à auditoria externa.

Pham, Duong, Quang e Thuy (2017) destacam que grande parte da importância das auditorias está associada à verificação da confiabilidade das informações financeiras da empresa em benefício de seus *stakeholders*. Nesse sentido, a qualidade da auditoria precisa ser alta para garantir que as empresas divulguem informações de forma rápida e assertiva. Cabe destacar que, visando desempenhar seu papel de forma efetiva, é crucial para a auditoria ser independente.

Mais precisamente, Dantas, Carvalho, Couto e Silva (2016, p. 70) defendem que a independência da auditoria compreende à sua capacidade de formar opinião sem ser afetada por questões que poderiam influenciar e, por consequência, comprometer a mesma. Ademais, os autores destacam que a discussão acerca da independência da auditoria é devida, principalmente, mas não exclusivamente, ao fato de que a empresa que divulga as informações financeiras é justamente quem contrata e remunera o auditor que examina tais informações.

Outra perspectiva apontada por Wu, Hsu e Haslam (2016) acerca das falhas corporativas nas últimas décadas consiste na intensificação das preocupações regulatórias sobre o fornecimento de serviços de não auditoria por parte do auditor. Vanstraelen e Schelleman (2017) lembram que desde o caso *Enron Corporation*, no início dos anos 2000, os serviços de não auditoria para as empresas listadas foram gradualmente restringidas nos Estados Unidos e na Europa.

Para Wu *et al.* (2016), o fato de que os auditores são responsáveis por avaliar e informar o risco de uma empresa acerca de sua capacidade de continuidade motiva a reflexão acerca da avaliação do desempenho da governança corporativa, que inclui o papel que o comitê de auditoria desempenha na prática. Esse contexto é observado na literatura, cujo debate centra-se nos custos e os benefícios dos serviços de não auditoria. Vanstraelen e Schelleman (2017) entendem que, se por um lado os serviços de não auditoria tem potencial de aumentar a competência do auditor mediante visão mais ampla do cliente, por outro lado pode prejudicar sua independência, caracterizando a complexidade do fenômeno em questão.

Dado que os comitês de auditoria são responsáveis por avaliar os custos e benefícios dos serviços de não auditoria, que diretores independentes têm incentivos para monitorar tais serviços e, ainda, especialistas financeiros são mais capazes de supervisionar a compra dos serviços de não auditoria (Wu *et al.*, 2016), surge o interesse de investigação desta pesquisa, mediante o seguinte problema: qual a influência do comitê e da firma de auditoria nos honorários de não auditoria em empresas brasileiras? Neste sentido, o objetivo é verificar a influência do comitê e da firma de auditoria nos honorários de não auditoria em empresas brasileiras.

Esta pesquisa justifica-se por inúmeras perspectivas. Inicialmente observou-se, conforme literatura revisitada, escassez de estudos que investigassem a influência do comitê de auditoria e das firmas de auditoria na determinação dos honorários de não auditoria, principalmente em economias emergentes, o que estimula a realização de novos estudos. Além disso, dada à importância do comitê de auditoria, enquanto mecanismo de governança, este impacta diretamente no trabalho do auditor. Mais especificamente, o comitê de auditoria tem a responsabilidade sobre a independência e objetividade do auditor, bem como a eficácia e qualidade da auditoria, tendo, portanto, necessidade de monitorar os honorários dos serviços de não auditoria fornecidos pelo auditor.

Como implicações práticas do estudo, entende-se que caso se confirme efetivamente a influência das características do comitê de auditoria e da firma de auditoria nos honorários de não auditoria, órgãos reguladores possam fazer uso dos achados desta pesquisa a fim de monitorar de forma mais efetiva as relações existentes entre o referido comitê e a firma de auditoria, visando à geração de informação contábil mais assertiva para utilização dos usuários da informação.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Influência do Comitê de Auditoria nos Honorários de Não Auditoria

Por serviços de não auditoria, entendem-se os serviços de consultoria fornecidos pela firma de auditoria. Logo, tais serviços incluem consultoria fiscal, consultoria de sistemas, consultoria de gestão, consultoria de negócios internacionais, gerenciamento de recursos humanos e consultoria financeira e de investimentos (Firth, 1997). Numa perspectiva mais recente, Okoye e Adeniyi (2015) reforçam que os serviços de não auditoria abrangem quaisquer outros serviços além dos tradicionais fornecidos a um cliente por um auditor estabelecido, sendo estes geralmente os serviços de consultoria prestados pelas firmas de auditoria.

De acordo com Lee (2008), o debate sobre os serviços de não auditoria está, entre outros planos, no interesse acerca da ligação econômica entre clientes e os auditores contratados. Neste sentido, o autor é enfático ao afirmar que o principal dever dos comitês de auditoria é revisar e monitorar a independência dos auditores externos no relacionamento com os gestores corporativos. Mais especificamente, informa que algumas das novas responsabilidades sugeridas ao comitê de auditoria estão nas respostas dadas às preocupações acerca da tendência crescente de receitas obtidas pelas grandes firmas de auditoria na prestação de serviços de não auditoria e, assim, no conflito de interesses que os auditores enfrentam na prestação dos referidos serviços.

Neste contexto, Anderson, Mansi e Reeb (2004) defendem que os comitês de auditoria são responsáveis por recomendar a seleção de auditores externos, visando garantir a solidez e a qualidade das práticas internas de contabilidade e controle, monitorando a independência do auditor externo junto à alta administração. Logo, como o comitê de auditoria é o elemento-chave da governança corporativa que atua como ponte de comunicação entre auditores e o conselho de

administração (Binti Zainol *et al.*, 2012), visando subsidiar a independência dos auditores externos (Lee, 2008) e que isto está atrelado ao monitoramento dos serviços de não auditoria (Abbott *et al.*, 2011), emerge-se a seguinte hipótese 1 de pesquisa é elaborada:

H_1 – A existência de comitê de auditoria influencia negativamente na proporção de honorários de não auditoria pagos aos auditores externos.

Ademais, é essencial destacar que além da simples existência ou não de comitê de auditoria, estudos tem buscado identificar como a composição destes comitês influencia no fenômeno em questão. Assim, Abbott *et al.* (2003) chamam a atenção para a análise das características que podem estar presentes nos comitês de auditoria e que são importantes na relação entre cliente-auditor. Dentre tais características encontradas na literatura, tem-se a independência do comitê de auditoria (Abbott *et al.*, 2003; Mitra & Hossain, 2007; Lee, 2008; Abbott *et al.*, 2011), a *expertise* do comitê de auditoria (Mitra & Hossain, 2007; Lee, 2008) e o tamanho do comitê de auditoria (Bédard, Chtourou & Courteau, 2004; Amar, 2014).

Especificamente acerca de cada uma das características acima mencionadas, tem-se inicialmente que os membros independentes do comitê de auditoria estão mais preocupados com sua reputação comparativamente aos membros internos e, portanto, pode ser esperado que estes forneçam uma maior supervisão dos processos de relatório financeiro do que os membros não independentes (Abbott *et al.*, 2003; Lee, 2008), evitando, portanto, a contratação de serviços de não auditoria que podem violar a independência do auditor externo. Logo, com base nestas prerrogativas é razoável a realização da hipótese 2 de pesquisa conforme a seguir:

H_2 – A independência do comitê de auditoria influencia negativamente na proporção de honorários de não auditoria pagos aos auditores externos.

Ademais, Binti Bainol *et al.* (2012) mencionam que uma das características amplamente estudadas por pesquisadores em estudos prévios é a experiência – que adentra a *expertise* – dos membros do comitê de auditoria. Lee (2008) defende que a *expertise* está vinculada ao fato dos membros do comitê de auditoria ser especialistas em finanças, o que requer, conforme Mitra e Hossain (2007) experiência na área contábil e financeira. Com base nestes autores, é razoável supor que membros familiarizados com a área de negócios compreendam melhor a complexidade do trabalho dos auditores externos e, sobretudo, a importância destes se manterem independentes da administração, o que interfere, por fim, na contratação dos serviços de não auditoria. Assim sendo, a hipótese 3 é elaborada conforme segue:

H_3 – A *expertise* do comitê de auditoria influencia negativamente na proporção de honorários de não auditoria pagos aos auditores externos.

Bédard *et al.* (2004) destacam que independência e experiência serão resultantes efetivamente se o comitê de auditoria estiver ativo. Para tanto, uma das formas de medir o nível de atividade do comitê de auditoria está ligado ao seu tamanho, visto que evidências empíricas anteriores, mesmo que limitadas, sugerem que o tamanho pode ser importante característica destes comitês. Mais recentemente, a efeito de exemplo, Amar (2014) no cenário francês encontrou relação negativa entre o tamanho do comitê de auditoria e o gerenciamento de ganhos (resultados) das empresas, revelando a importância de aumentar o número de membros que participam dos comitês de auditoria para melhor desempenhar o papel de controle (Amar, 2014). Logo, com posse deste conhecimento, é razoável supor que comitês de auditoria maiores possam restringir de forma mais efetiva a contratação de serviços de não auditoria visando manter a independência dos auditores externos, efetivando a hipótese 4 de pesquisa a seguir apresentada:

H_4 – O tamanho do comitê de auditoria influencia negativamente na proporção de honorários de não auditoria pagos aos auditores externos.

Cabe destacar que, todas as hipóteses elaboradas que estão vinculadas as características dos comitês de auditoria (hipóteses 2, 3 e 4) buscam identificar a efetividade dos comitês, visto que conforme Lee (2008), de forma teórica e empírica, comitês efetivos de auditoria tendem a minimizar o nível de honorários de não auditoria para maximizar a independência do auditor. Visto os preceitos acerca dos comitês de auditoria para com os serviços de não auditoria, na sequência é apresentado às perspectivas das firmas de auditoria para o fenômeno em estudo.

2.2 Influência da Firma de Auditoria nos Honorários de Não Auditoria

A auditoria externa faz parte do sistema de controle das organizações, cujo papel consiste em um agente verificador das informações para o mercado de capitais (Simunic, 1984). Houghton e Jubb (1999) destacam que as análises das relações entre os honorários e as qualificações da firma de auditoria são essenciais para a compreensão do mercado de serviços de auditoria como um todo (Houghton & Jubb, 1999), havendo, assim, a necessidade de aprofundar estudos que compreendam a presença, extensão e relações entre os honorários de auditoria e não auditoria.

Nesse contexto, busca-se acrescentar à literatura a influência das características das firmas de auditoria nos honorários de não auditoria. Dentre tais características, destacam-se o tamanho das firmas de auditoria (*Big 4*); tempo em que uma firma de auditoria permanece como auditor em uma organização; tempo de divulgação das demonstrações financeiras a partir do fim do exercício da organização; e, a rotatividade da firma de auditoria. Para atingir esse propósito, apresentam-se estudos teóricos e empíricos que suportam as hipóteses de estudo.

Desta forma, destaca-se inicialmente que o tamanho da firma de auditoria tem-se demonstrado um importante determinante dos honorários de auditoria (Houghton; Jubb, 1999; Kikhia, 2014) e, possivelmente, de não auditoria. Normalmente pesquisadores usam a categorização *Big 4* para segregar as firmas de auditoria de prestígio (Deloitte, Ernst & Young, KPMG e *PricewaterhouseCoopers*) das demais (Hallak e Silva, 2012; Dantas *et al.*, 2016; Pham *et al.*, 2017).

Conforme DeAngelo (1981), as firmas de auditoria de maior porte tendem a fornecer nível mais alto de qualidade de auditoria, especialmente em função de sua infraestrutura e capacidade de exercer sua função. Borges, Nardi e Silva (2017) observam que as empresas de auditoria de maior porte, ao oferecer serviços personalizados, cobram maiores honorários. Nesse sentido, há de se esperar uma relação positiva entre as empresas classificadas como *Big 4* e os honorários de não auditoria, pois estas podem fornecer padrões mais altos de serviços de não auditoria em relação aos seus concorrentes de menor porte tendo em vista de seus maiores recursos.

Estudos realizados, como de Zaman, Hudaib e Haniffa (2011), Hallak e Silva (2012) e Bortolon, Sarlo Neto e Santos (2013) encontraram relação significativa e positiva entre o tamanho da firma de auditoria (*Big 4*) e os honorários de não auditoria. No entanto, Quick *et al.* (2013), no contexto alemão, não encontraram evidências da relação entre empresas *Big 4* e os honorários de não auditoria. Dada às considerações majoritárias encontradas, elaborou-se a hipótese 5 a seguir:

H_5 – O tamanho da firma de auditoria influencia positivamente na proporção de honorários de não auditoria pagos aos auditores externos.

Ademais, destaca-se que outro fator importante que pode influenciar nos honorários das firmas de auditoria é o tempo de relacionamento com a empresa auditada (Kikhia, 2014; Dantas *et al.*, 2016). Abdelkhalik (1990) afirma que os serviços de não auditoria fornecidos por uma firma de auditoria familiarizada com a empresa auditada auxilia o auditor, pois é provável que os sistemas a serem auditados sejam sugeridos, ou até mesmo implementados por essas firmas de auditoria.

De forma controversa, Hay (2013) relata que o tempo de permanência da firma de auditoria é ainda uma questão em aberto, pois há inúmeras discussões sobre se o tempo do contrato pode prejudicar a qualidade do serviço prestado e a independência do auditor. Ebrahim (2004) aponta

uma relação negativa entre o tempo de permanência da firma de auditoria e a qualidade da auditoria, indicando, desta forma, que a maior familiaridade pode comprometer a capacidade de detectar e prevenir o comportamento oportunista nas organizações que estão sendo auditadas.

No outro extremo, Garcia-Blandon, Argiles-Bosch, Castillo-Merino e Martinez-Blasco (2017) apontam evidências que não suportam os longos períodos de auditoria efetuada pela mesma firma como prejudicial à qualidade do serviço prestado. Mesmo assim, é comumente visto que órgãos reguladores têm sugerido e, adicionalmente, muitos países adotado, a rotatividade das firmas de auditoria a fim de evitar que estas se tornem muito próximas a seus clientes.

O pressuposto discutido foi apontado por Hay (2013), o qual explica que as restrições impostas aos serviços de não auditoria objetivaram especialmente evitar a perda de independência do auditor, uma vez que as autoridades e órgãos reguladores acreditam que os auditores reduzem seu honorário de auditoria para atrair novos clientes e obter acesso a oportunidades de serviços de consultoria. Nesse sentido, há evidências de que os honorários de serviços de não auditoria estão positivamente relacionados com o tempo em que a firma de auditoria permanece auditando as demonstrações financeiras de um mesmo cliente.

De forma similar, a rotatividade da firma de auditoria é suportada pelo fato de que longos períodos da relação entre firma de auditoria e empresa auditada cria vínculos econômicos entre as partes, podendo resultar em conexões pessoais entre auditor e seus clientes. Dessa forma, a rotatividade da firma de auditoria é sugerida como uma forma de aumentar a independência do auditor, partindo do pressuposto de que permitiria que os auditores resistissem às pressões por parte dos clientes (Gul *et al.*, 2007). Dado que o efeito do tempo na relação entre a firma de auditoria e a empresa auditada é relevante para o debate acerca da rotatividade da firma de auditoria, torna-se razoável a elaboração das seguintes hipóteses 6 e 7 de pesquisa, sendo estas assim delineadas:

H_6 – O tempo de permanência da firma de auditoria influencia positivamente na proporção de honorários de não auditoria pagos aos auditores externos.

H_7 – A rotatividade da firma de auditoria influencia negativamente na proporção de honorários de não auditoria pagos aos auditores externos.

Por fim, Wan-Hussin e Bamahros (2013) apontam que o tempo de relacionamento entre a firma de auditoria e a empresa auditada melhora a pontualidade do relatório de auditoria. Hassan e Naser (2013) alertam que um longo atraso no relatório da auditoria pode ser reflexo das dificuldades enfrentadas pela empresa auditada, o que por sua vez leva a um aumento nos honorários de auditoria, seja pela necessidade de um maior trabalho de auditoria ou por possíveis riscos de auditoria. Desta forma, considerando que a literatura existente acerca da relação entre o tempo do final do exercício e a emissão do relatório de auditoria está positivamente relacionada com os honorários específicos de auditoria e, ainda, que não há suporte empírico ou outra motivação para sugerir que o atraso no relatório determine as tarifas não auditadas, torna-se possível a elaboração da hipótese 8 conforme a seguir:

H_8 – O tempo de divulgação do relatório de auditoria influencia negativamente na proporção de honorários de não auditoria pagos aos auditores externos.

A partir da literatura revisitada, pode-se observar a existência de inúmeros fatores potenciais a influenciar os honorários de não auditoria, sejam eles relacionados com as características da empresa auditada, como é o caso da composição dos comitês de auditoria, bem como aspectos externos, que no caso referem-se às firmas que fornecem serviços de não auditoria. Logo, visando testar empiricamente tais relações, a próxima seção apresenta os procedimentos metodológicos.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Este estudo tem por objetivo verificar a influência do comitê e da firma de auditoria nos honorários de não auditoria em empresas brasileiras. Logo, para a consecução do objetivo, desenvolve-se pesquisa descritiva, com abordagem quantitativa e de análise documental. As variáveis em estudo, por sua vez, podem ser observadas no quadro 1 a seguir apresentado:

Quadro 1: Constructo das Variáveis de Pesquisa

Variável	Operacionalização	Fonte	Relação Esperada
Variável Dependente			
Honorários de Não Auditoria (HNA)	$\frac{\text{Honorários de Não Auditoria}}{\text{Honorários Totais}}$	Formulário de referência – item 2.1/2	Não se aplica
Variáveis Independentes			
Presença de Comitê de Auditoria (PCA)	Variável dicotômica; 1 se a empresa possui Comitê de Auditoria e 0 caso contrário	Formulário de referência – item 12.7/8	(-) vinculada a H_1
Independência do Comitê de Auditoria (IDA)	Relação entre o número de membros independentes e o tamanho do comitê de auditoria	Formulário de referência – item 12.5/6 e 12.7/8	(-) vinculada a H_2
<i>Expertise</i> do Comitê de Auditoria (ECA)	Relação entre o número de membros com expertise (formação em Contabilidade, Auditoria e/ou Finanças) e o tamanho do comitê de auditoria.	Formulário de referência – item 12.7/8	(-) vinculada a H_3
Tamanho do Comitê de Auditoria (TCA)	Número de membros do comitê de auditoria	Formulário de referência – item 12.7/8	(-) vinculada a H_4
Tamanho da Firma de Auditoria (TFA)	Variável dicotômica; 1 se a empresa é auditada por <i>Big 4</i> , 0 caso contrário	Formulário de referência – item 2.1/2	(+) vinculada a H_5
Tempo de Permanência da Firma de Auditoria (PFA)	Números de anos que a empresa é auditada sequencialmente pela mesma firma de auditoria	Formulário de referência – item 2.1/2	(+) vinculada a H_6
Rotatividade da Firma de Auditoria (RFA)	Variável dicotômica; 1 se a empresa auditada mudou de firma de auditoria no período de referência, 0 caso contrário	Formulário de referência – item 2.1/2	(-) vinculada a H_7
Tempo de Divulgação do Relatório de Auditoria (DRA)	Número de dias entre o final do exercício social da empresa auditada e a data de emissão do relatório de auditoria pelo auditor externo	Demonstrações financeiras – item “pareceres e declarações”	(-) vinculada a H_8
Variáveis de Controle (características específicas da empresa auditada)			
Tamanho (TAM)	LN da Receita Operacional Líquida	Economática®	
Rentabilidade (RENT)	$\frac{\text{Earnings Before Interest and Taxes (EBIT)}}{\text{Ativo Total}}$		
Endividamento (END)	$\frac{\text{Passivo Circulante + Passivo Não Circulante}}{\text{Ativo Total}}$		

Fonte: dados da empresa.

A população do estudo compreende todas as empresas brasileiras listadas na Brasil Bolsa Balcão – B3. Para delinear a amostra de pesquisa, foram excluídas inicialmente as organizações do segmento financeiro, visto a existência de características particulares destas empresas, assim como aquelas que não possuíam informações para operacionalização de todas as variáveis em estudo. Por fim, ainda foram excluídas as empresas cujos dados financeiros foram considerados *outliers*

(vinculadas as variáveis de controle, ou seja, as numéricas). Desta forma, ao todo a amostra de pesquisa abrangeu 223 empresas que geraram 1.115 observações entre os anos de 2012 e 2016.

Mediante a amostra acima delineada, foi desenvolvido o primeiro modelo para teste, sendo este vinculado as hipóteses 1, 5, 6, 7 e 8 de pesquisa. Mais especificamente, este visa verificar se a existência do comitê de auditoria na empresa auditada influencia na proporção de contratação de honorários de não auditoria (hipótese 1), bem como se os aspectos da firma de auditoria contratada também possuem relação com os referidos honorários de não auditoria (hipóteses 5, 6, 7, e 8). Além disso, cabe destacar que foram incluídas as variáveis de controle no modelo em questão. Desta forma, a equação de regressão Tobit ficou assim dimensionada:

$$HNA = \beta_0 + \beta_1 PCA + \beta_2 TFA + \beta_3 PFA + \beta_4 RFA + \beta_5 DRA + \beta_6 TAM + \beta_7 RENT + \beta_8 END + \varepsilon$$

Equação (1)

Realizado o modelo acima descrito, foi desenvolvido posteriormente um segundo modelo, necessitando este de uma subamostra. Logo, para testar às hipóteses 2, 3 e 4 de pesquisa, vinculadas a influência das características dos comitês de auditoria nos honorários de não auditoria, foram consideradas apenas as organizações que possuíam o referido comitê, visto que suas características, neste caso, são objeto principal de análise. Além disso, para efeito de robustez, os aspectos da firma de auditoria (hipóteses 5, 6, 7 e 8) foram mantidos neste segundo modelo, bem como as variáveis de controle. Cabe destacar que fazem parte desta subamostra 63 organizações que geraram ao todo 315 observações. Logo, o segundo modelo de regressão Tobit fica assim dimensionado:

$$HNA = \beta_0 + \beta_1 IDA + \beta_2 ECA + \beta_3 TCA + \beta_4 TFA + \beta_5 PFA + \beta_6 RFA + \beta_7 DRA + \beta_8 TAM + \beta_9 RENT + \beta_{10} END + \varepsilon$$

Equação (2)

Vistos os modelos de pesquisa (equações 1 e 2) bem como as suas respectivas abrangências no que concernem as hipóteses, destaca-se, por fim, que para tabulação das variáveis fez-se uso de planilha eletrônica, servindo adicionalmente como base para operacionalização da estatística descritiva das variáveis. Posteriormente, a fim de responder ao objetivo principal da pesquisa, fez-se uso do método estatístico de regressão Tobit. Neste modelo, conforme McDonald e Moffitt (1980) se supõe que a variável dependente possui inúmeros valores agrupados em um intervalo limitante.

Mais especificamente acerca da técnica Tobit, esta utiliza todas as observações, tanto no limite (geralmente zero) quanto acima deste, a fim de estimar uma linha de regressão (McDonald & Moffitt, 1980). Numa visão mais recente, Forti, Peixoto e Alves (2015) mencionam que o Tobit é indicado para amostras censuradas em 30% ou mais da totalidade de observações (Forti *et al.*, 2015), como é o caso deste estudo para a variável dependente de honorários de não auditoria, visto que nem todas as corporações têm por prática contratar serviços desta natureza.

4 DESCRIÇÃO E ANÁLISE DOS DADOS

Esta seção apresenta inicialmente os resultados obtidos a partir do estabelecido nos objetivos da pesquisa e delineado nos procedimentos metodológicos. Os dados apresentados na Tabela 1 abaixo se referem à estatística descritiva das variáveis, abrangendo as 223 empresas foco de estudo.

Tabela 1: Estatística Descritiva das Variáveis – Total da Amostra

Categóricas	2012		2013		2014		2015		2016		Geral	
	Sim	Não	Sim	Não	Sim	Não	Sim	Não	Sim	Não	Sim	Não
HNA ¹	87 (39%)	136 (61%)	81 (36%)	142 (64%)	78 (35%)	145 (65%)	73 (33%)	150 (67%)	73 (33%)	150 (67%)	392 (35%)	723 (65%)
PCA	67 (30%)	156 (70%)	67 (30%)	156 (70%)	69 (31%)	154 (69%)	76 (34%)	147 (66%)	79 (35%)	144 (65%)	358 (32%)	757 (68%)
TFA	173 (78%)	50 (22%)	171 (77%)	52 (23%)	172 (77%)	51 (23%)	169 (76%)	54 (24%)	166 (74%)	57 (26%)	851 (76%)	264 (24%)
RFA	117 (52%)	106 (48%)	38 (17%)	185 (83%)	36 (16%)	187 (84%)	38 (17%)	185 (83%)	46 (21%)	177 (79%)	275 (25%)	840 (75%)

Numéricas (médias)	2012	2013	2014	2015	2016	Geral
HNA ²	11,26%	9,62%	8,13%	7,52%	8,65%	9,04%
HNA ³	28,85%	26,49%	23,25%	22,97%	26,43%	25,70%
PFA	2,09	2,48	2,90	3,28	3,41	2,83
DRA	66,26	65,45	66,05	68,51	69,34	67,12
TAM	13,94	14,01	14,10	14,08	14,03	14,03
RENT	8,16%	8,09%	7,03%	5,31%	4,94%	6,70%
END	61,40%	61,51%	62,31%	64,97%	65,18%	63,07%

Observações: HNA¹ = Honorários de Não Auditoria (proporção de empresas que contratam/pagam e não contratam/pagam estes serviços dos auditores independentes); HNA² = Honorários de Não Auditoria (proporção dos pagamentos destes serviços em relação ao total despendido a firma de auditoria, considerando toda a amostra); HNA³ (proporção dos pagamentos destes serviços em relação ao total despendido a firma de auditoria, considerando apenas empresas que contratam serviços de não auditoria).

Fonte: Dados da Pesquisa.

Na Tabela 1, observa-se inicialmente em referência aos honorários de não auditoria (HNA), em sua subdivisão HNA¹ que, em média, 35% das empresas contratam serviços extras das firmas de auditoria, contra 65% que não possuem esta prática. Numa análise de tendência, percebe-se que esta participação tem diminuído, visto que em 2012 a contratação de serviços de não auditoria foi realizada por 39% das empresas, contra apenas 33% no ano de 2016. Em referência a HNA², que aponta a proporção dos honorários de não auditoria em relação ao total de desembolso efetuado aos auditores independentes, tem-se que no geral tais honorários representam 9,04% do total, sendo que no ano de 2012 obteve-se a maior proporção (11,26%) e em 2015 a menor relação (7,52%).

Por fim, quando da análise de HNA³, que contempla apenas as empresas que realizaram algum desembolso a efeito de serviços de não auditoria, nota-se que em média 25,70% dos honorários pagos aos auditores independentes são referentes aos referidos serviços, sendo que estes apresentaram uma tendência decrescente entre 2012 a 2015, mas voltaram a crescer em 2016. Ademais, em análise da presença do comitê de auditoria, verificou-se que em média apenas 32% das empresas possui este comitê. Em análise de tendência, tem-se um crescimento gradativo da presença do comitê de auditoria nas organizações, partindo de 30% em 2012 a 35% em 2015.

Na sequência, a variável de tempo da firma de auditoria (TFA) demonstra que, em média, 76% das empresas estudadas são auditadas por *Big 4*. De forma similar, vidências de Hallak e Silva (2012) e Borges *et al.* (2017) no contexto brasileiro, observaram, em ambas as pesquisas, que 73% das empresas são auditadas por *Big 4*, consolidando o evidenciado nesta pesquisa. Por sua vez, quanto à rotatividade, que compreende a proporção de empresas que trocaram de firma de auditoria em determinado período comparativamente ao ano anterior, tem-se que em média, 25% das empresas (ou um quarto) utilizam desta prática em cada ano.

Quanto à questão de tempo de permanência da firma de auditoria (PFA), observou-se que em média, tais empresas possuem 2,83 anos de experiência auditando a mesma organização. Este resultado pode ser considerado natural, visto que conforme artigo 31 da Instrução da Comissão de Valores Mobiliários n. 308/1999, o auditor independente não pode prestar serviços para um mesmo cliente por prazo maior que cinco anos consecutivos (CVM, 1999). Desta forma, entende-se que haverá firmas auditando seus clientes no intervalo de um período até no máximo cinco anos, o que sugere uma média de três anos quando analisado um grupo maior de empresas.

A variável de tempo de divulgação do relatório de auditoria (DRA) demonstra que a média, em dias, que a firma de auditoria leva para emitir o parecer depois do final do exercício é de 67,12 dias. Conforme a Lei 6.404/76, no seu artigo 133 e parágrafo 5º, a data de divulgação e publicação das demonstrações financeiras é de até 31 de março do exercício seguinte, quando do término do exercício social corresponde a 31 de dezembro (BRASIL, 1976). Desta forma, tem-se em torno de 90 dias para divulgação das demonstrações por parte das empresas, apontando que o prazo médio de emissão do parecer do auditor é condizente com a observância da lei.

Visto e discutido os dados de forma descritiva, apresenta-se na sequência a Tabela 2 com os achados vinculados a regressão Tobit, que visam responder ao objetivo estudado de verificar a

influência do comitê e da firma de auditoria nos honorários de não auditoria em empresas brasileiras. Para tanto, destaca-se que neste momento, será analisado a amostra total de empresas, compreendendo aquelas que possuem comitê de auditoria e que não possuem o referido comitê.

Tabela 2 – Resultados da Regressão Tobit – Total da Amostra

Variável	Coefficiente	T	Sig.
PCA	0,0477	1,68	0,094
TFA	0,2941	6,37	0,000*
PFA	0,0381	3,55	0,000*
RFA	0,0465	1,14	0,254
DRA	-0,0021	-2,91	0,004*
TAM	0,0530	5,90	0,000*
RENT	0,1416	0,97	0,332
END	0,0282	0,54	0,588
_CONST	-1,1692	-8,01	0,000*
R ²	0,1944		
Sig. Modelo	0,000*		
N° Observações	1.115		

*Significância ao nível de 1%; **Significância ao nível de 5%.

Fonte: dados da pesquisa.

Mediante Tabela 2, percebe-se que o modelo operacionalizado foi significativo ao nível de 1%, o que garante a confiabilidade necessária para análise dos resultados. O número total de observações foi de 1.115, compreendendo 223 organizações analisadas ao longo de 5 anos. O modelo apresentou ainda R² de 19,44%, denotando que este é o percentual de poder explicativo das variáveis independentes de estudo sobre a variável dependente.

Em análise específica das variáveis em estudo, tem-se inicialmente que a presença do comitê de auditoria (PCA) influencia positivamente na contratação de serviços de não auditoria, todavia, a referida relação não é significativa ao nível de 5%. Este resultado, quanto ao sinal, apesar de não significativo é controverso, visto que conforme Abbott *et al.* (2011), o comitê de auditoria deve ter por interesse monitorar as decisões de aquisição dos serviços de não auditoria, visto que este podem afetar, sobretudo, a independência do auditor. De fato, as evidências encontradas na literatura são de que a existência de comitê de auditoria influenciaria negativamente na proporção de honorários de não auditoria pagos aos auditores independentes, o que não foi observado neste estudo, rejeitando-se, portanto, a hipótese 1 de pesquisa.

Em referência ao tamanho da firma de auditoria (TFA), esta apresentou relação positiva e significativa ao nível de 1% com os honorários de não auditoria, apontando que empresas *Big 4* tendem a prestar níveis mais elevados de serviços de não auditoria. Estes achados corroboram com a literatura, visto que conforme Borges *et al.* (2017), é previsível que haja relação positiva entre empresas *Big 4* e os honorários de não auditoria, já que estas possuem recursos mais abundantes do que suas concorrentes de menor porte, podendo fornecer, portanto, padrões mais elevados de serviços de não auditoria. Empiricamente, Zaman *et al.* (2011), Hallak e Silva (2012) e Bortolon *et al.* (2013) encontraram relação positiva entre o tamanho da firma de auditoria (*Big 4*) e os honorários de não auditoria. Logo, ressalta-se que é aceita a hipótese 5 desta pesquisa.

Ademais, quanto ao tempo de permanência da firma de auditoria (PFA), foi observada relação positiva para com os honorários de não auditoria, sendo tal relação significativa ao nível de 5%. Desta forma, tem-se que à medida que o contrato da empresa auditada e da firma de auditoria se estende, níveis mais elevados de serviços de não auditoria são contratados proporcionalmente ao todo. Tais resultados são suportados pela literatura, visto que de acordo com Houghton e Jubb (1999), a familiaridade da firma de auditoria com os controles de seus clientes tende a resultar em fornecimento mais elevado de serviços de não auditoria. Similarmente, Gul *et al.* (2007) mencionam que o relacionamento mais próximo entre auditor e cliente facilita o processo de contratação de serviços de não auditoria junto aos auditores independentes, visto o profundo

conhecimento destes últimos das operações, processos e sistemas de negócios do cliente (Gul *et al.*, 2007), o que proporciona maior propriedade para prestação de outros serviços. Assim sendo, conforme literatura e achados desta pesquisa, se aceita a hipótese 6.

Com relação à rotatividade da firma de auditoria (RFA), o sinal encontrado para com os honorários de não auditoria é positivo, todavia, não significativo, inviabilizando qualquer afirmação sobre o fenômeno estudado. Sugere-se que a rotatividade da firma de auditoria aumente a independência do auditor (GUL *et al.*, 2007), sendo que esta pode ser maximizada com a não contratação de serviços de não auditoria, sugerindo, portanto, preposição teórica de relação negativa entre rotatividade da firma de auditoria e os honorários de não auditoria. Como neste estudo observou-se relação contrária, além de não significativa, rejeita-se a hipótese 7 de pesquisa.

Na sequência, a variável tempo de divulgação do relatório de auditoria (DRA) apresentou coeficiente negativo e significativo ao nível de 1%, sugerindo que quanto menor o número de dias que as firmas de auditoria levam para emitir seu parecer sobre as demonstrações, também é inferior suas receitas de prestação de outros serviços (ou seja, de não auditoria) junto aos respectivos clientes. De acordo com Wan-Hussin & Bamahros (2013), até então não há suporte empírico para determinar que atrasos no parecer dos auditores influenciem diretamente nos honorários de não auditoria, todavia, existe o entendimento que tais atrasos têm influência positiva nos honorários específicos de auditoria. Assim, torna-se natural pressupor que se tratando de uma variável de proporção entre os honorários de não auditoria e o total pago aos auditores externos e, ainda, que o atraso tem influência positiva nos honorários que são específicos de auditoria, a proporção dos honorários de não auditoria para tais empresas diminua. Assim, os resultados aqui encontrados são confirmados empiricamente no cenário brasileiro, aceitando-se a hipótese 8 de pesquisa.

Visto e analisado os resultados da regressão Tobit para o modelo que abrange toda amostra de pesquisa, na sequência, mediante Tabela 3, apresenta-se estatística descritiva apenas para as empresas que possuíam comitê de auditoria em todos 5 períodos estudados. Desta forma, além das variáveis já descritas na amostragem inicial, tem-se o complemento dos aspectos ligados ao comitê de auditoria, sendo eles a independência, a expertise e o tamanho do referido comitê.

Tabela 3: Estatística Descritiva das Variáveis – Exclusivamente de Empresas com Comitê de Auditoria

Categóricas	2012		2013		2014		2015		2016		Geral	
	Sim	Não	Sim	Não	Sim	Não	Sim	Não	Sim	Não	Sim	Não
HNA ¹	41 (65%)	22 (35%)	34 (54%)	29 (46%)	33 (52%)	30 (48%)	31 (49%)	32 (51%)	32 (51%)	31 (49%)	171 (54%)	144 (46%)
TFA	61 (97%)	2 (3%)	60 (95%)	3 (5%)	59 (94%)	4 (6%)	59 (94%)	4 (6%)	57 (90%)	6 (10%)	296 (94%)	19 (6%)
RFA	32 (51%)	31 (49%)	10 (16%)	53 (84%)	7 (11%)	56 (89%)	9 (14%)	54 (86%)	15 (24%)	48 (76%)	73 (23%)	242 (77%)
Numéricas (médias)	2012		2013		2014		2015		2016		Geral	
HNA ²	19,58%		14,92%		10,59%		11,47%		12,48%		13,81%	
HNA ³	30,08%		27,64%		20,21%		23,32%		24,56%		25,43%	
IDA	56,27%		54,10%		62,08%		67,96%		68,44%		61,77%	
ECA	28,00%		31,37%		28,92%		31,05%		29,64%		29,80%	
TCA	3,49		3,54		3,22		3,38		3,46		3,42	
PFA	2,14		2,57		3,13		3,63		3,51		3,00	
DRA	61,21		62,46		60,86		65,11		63,03		62,73	
TAM	15,09		15,15		15,28		15,37		15,37		15,25	
RENT	8,33%		8,91%		8,32%		7,24%		6,43%		7,85%	
END	59,35		58,15		59,73		62,42		62,94		60,52	

Observações: HNA¹ = Honorários de Não Auditoria (proporção de empresas que contratam/pagam e não contratam/pagam estes serviços dos auditores independentes); HNA² = Honorários de Não Auditoria (proporção dos pagamentos destes serviços em relação ao total despendido a firma de auditoria, considerando toda a amostra); HNA³ (proporção dos pagamentos destes serviços em relação ao total despendido a firma de auditoria, considerando apenas empresas que contratam serviços de não auditoria).

Fonte: Dados da Pesquisa.

Inicialmente, mediante Tabela 3, tem-se que em média, 54% das empresas que possuem comitê de auditoria contrataram serviços de não auditoria (conforme HNA¹) durante o período observado. Além disso, proporcionalmente, os referidos serviços de não auditoria correspondem monetariamente, em média, 13,81% do total de serviços contratados junto a auditores independentes (mediante HNA²). Se considerado apenas aquelas empresas que contratam serviços de auditoria, independentemente do volume destes, a proporção dos mesmos sobre o total desembolsado aos auditores externos sobe para 25,43% (aproximadamente um quarto).

Numa análise mais abrangente, comparando-se os aspectos acima mencionados no que tange as empresas com comitê de auditoria em referência ao observado no conjunto total de empresas (Tabela 1), percebe-se por intermédio de HNA¹ e HNA² que a prática de contratação de serviços de não auditoria é superior nas empresas que possuem comitê de auditoria. Neste sentido, mediante HNA², verifica-se que a proporção média evidenciada de honorários de não auditoria sobre o total dos honorários para o grupo geral de empresas foi de 9,04%, contra 13,81% para as empresas que especificamente possuem comitê de auditoria. Desta forma, mesmo a literatura considerando que o comitê de auditoria deve monitorar a independência do autor externo perante a alta administração (Mansi & Reeb, 2004), e que tal processo perpassa pela averiguação dos serviços de não auditoria (Abbott *et al.*, 2011), no contexto brasileiro, os comitês de auditoria parecem não identificar e, sobretudo, aplicar esta característica.

Quanto ao tamanho da firma de auditoria, observa-se que as *Big 4* auditam de forma majoritária (94%) as empresas que possuem comitê de auditoria. Em análise comparativa a Tabela 1, onde se evidenciou que as *Big 4* auditam 76% das empresas da amostra total, as proporções são relevantemente mais elevadas para o conjunto específico de empresas que possuem comitê de auditoria. Ademais, em referência a rotatividade da firma de auditoria (RFA), tem-se, conforme média geral, que 23% das empresas listadas mudam o fornecedor de serviços de auditoria a cada ano, o que é similar à amostra total (com 25% ao ano). Tal aspecto é natural, visto que o período máximo permitido pelo artigo 31 da Instrução da Comissão de Valores Mobiliários n. 308/1999 de permanência de uma firma de auditoria é de cinco anos (CVM, 1999), o que resultaria numa troca anual média de ao menos 20% ao ano, ou seja, similar ao achado de pesquisa.

Em referências as características do conselho de administração, quanto a variável numérica de independência do comitê de auditoria (IDA), se observou que no geral 61,77% dos membros que compõe o referido comitê nas organizações estudadas são independentes. Ademais, em referência a *expertise* (ECA), tem-se que em média 29,80% dos membros que compõe os comitês de auditoria são especialistas na área. Cabe destacar que, para ser considerado *expert*, o membro deve ter formação acadêmica em contabilidade, finanças e/ou auditoria (Mittra & Hossain, 2007; Lee, 2008).

Por fim, a terceira e última característica do comitê de auditoria abordada neste estudo está vinculada ao tamanho do referido comitê. Assim, observou-se que o número médio de membros nos comitês de auditoria estudados é de 3,42. Este resultado é ligeiramente inferior ao achado por Anderson *et al.* (2004) no contexto norte-americano, em que foi observado que majoritariamente os comitês são compostos por 4 ou 5 membros. Desta forma, sabendo que o maior tamanho do comitê de auditoria tende a maximizar o papel de controle (Amar, 2014) e, ainda, que já em 2004 a média no contexto desenvolvido norte-americano era superior ao brasileiro atualmente, pode ser importante as organizações acrescentarem mais membros aos seus comitês visando o maior compartilhamento de visões e, assim, desempenhar de forma ainda mais eficaz o papel de controle aderente ao comitê de auditoria.

Em referência a permanência da firma de auditoria (PFA), tem-se que para as empresas que possuem comitê de auditoria, o tempo médio em que um auditor presta serviços ao cliente é de 3,00 anos. Este achado é similar ao da amostra total, em que foi evidenciada uma média de 2,83 anos. Por fim, em relação ao tempo de divulgação do relatório de auditoria (DRA), verificou-se que em média os auditores independentes das organizações que possuem comitê de auditoria instaurado levam 62,73 dias, abaixo ao evidenciado na amostra total (67,12 dias). Estudos anteriores têm constatado que as características do comitê de auditoria influenciam negativamente no tempo de divulgação do relatório de auditoria, a exemplo de Wan-Hussin e Bamahoros (2013), que no

contexto da Malásia encontraram relação negativa entre independência do comitê de auditoria e o *audit delay* (Wan-Hussin & Bamahoros, 2013).

Visto e analisados os resultados da estatística descritiva para a amostra de empresas que possuem comitê de auditoria, apresenta-se, na sequência, conforme Tabela 4, os resultados vinculados ao objetivo de pesquisa. Cabe destacar que, nesta etapa, tem-se como diferencial da Tabela 2 a inserção das variáveis que captam a influência das características do comitê de auditoria (IDA, ECA e TCA) nos honorários de não auditoria. Além disso, as variáveis relacionadas às firmas de auditoria (TFA, PFA, RFA e DRA), testadas na Tabela 2 conforme amostra total são mantidas na Tabela 4 para as empresas que possuem comitê de auditoria, visando além da consolidação dos achados, compreender se há diferenças quando da verificação exclusiva neste grupo de empresas. Assim sendo, segue Tabela 4 para posterior análise individualizada das variáveis.

Tabela 4 – Resultados da Regressão Tobit - Exclusivamente de Empresas com Comitê de Auditoria

Variável	Coefficiente	T	Sig.
IDA	0,0885	1,56	0,121
ECA	-0,0944	-1,44	0,151
TCA	0,0014	0,09	0,927
TFA	0,2240	2,23	0,026**
PFA	0,0353	2,57	0,011*
RFA	0,0234	0,41	0,682
DRA	-0,0015	-1,36	0,175
TAM	-0,0012	-0,08	0,934
RENT	0,4557	1,71	0,088
END	-0,0031	-0,03	0,975
_CONST	-0,2485	-0,90	0,370
R ²	0,0855		
Sig. Modelo	0,005*		
Nº Observações	315		

*Significância ao nível de 1%; **Significância ao nível de 5%.

Fonte: dados da pesquisa.

Conforme Tabela 4, observa-se que o modelo de regressão Tobit operacionalizado é significativo ao nível de 1%. Além disso, o número de observações do modelo é de 315, que corresponde as 63 empresas que possuem comitê de auditoria em todos os cinco anos estudos. Por fim, quanto ao poder explicativo do modelo, verificado por intermédio do R², tem-se que as variáveis independentes de característica do comitê de auditoria e da firma de auditoria explicam 8,55% da variável dependente de honorários de não auditoria.

Ademais, especificamente acerca da independência do comitê de auditoria (IDA), observou-se relação positiva deste para com os honorários de não auditoria, todavia, não foi significativa, não permitindo inferências. Abbott *et al.* (2003) e Lee (2008) defendem que comitês de auditoria que têm em sua constituição número superior de membros independentes tende a contratar menos serviços de não auditoria, visto que tais membros estão mais preocupados com sua reputação comparativamente a integrantes internos do comitê, o que inibe a contratação de serviços que podem interferir na independência do auditor externo. Todavia, os resultados evidenciados para o contexto brasileiro não suportam a hipótese 2, visto que a relação foi não foi significativa, além de apresentar sinal oposto ao esperado por prerrogativas teóricas e empíricas anteriores.

Uma possível explicação para tanto poder ser dada pela assertiva de Hallak *et al.* (2012) de que à relação entre governança corporativa para com as despesas de consultoria são controversas. Por um lado, empresas com boa governança poderiam optar por contratar poucos serviços de consultoria junto às firmas de auditoria, uma vez que estes podem comprometer a independência da firma contratada. Por outro, empresas com boa governança podem gastar mais com consultoria quando tais serviços aumentarem a eficiência e melhorarem os controles internos da empresa, existindo, portanto, evidências empíricas nos dois sentidos (Hallak *et al.*, 2012). Desta forma, partindo do pressuposto que o comitê de auditoria é um mecanismo de governança corporativa,

pode ser que estes, em alguns momentos e/ou empresas vislumbram a contratação de serviços de não auditoria como potenciais a melhora nos processos corporativos, o que justificaria a relação encontrada no cenário brasileiro.

Em referência a *expertise* do comitê de auditoria (ECA), observou-se que o efeito desta nos honorários de não auditoria é negativo, entretanto, não significativo, não sendo, portanto, um fator que influencie os honorários de não auditoria. De acordo com Wu *et al.* (2016), para a compreensão da complexidade das questões financeiras, é primordial que os membros do comitê de auditoria sejam especialistas na área (formação em contabilidade, finanças e/ou auditoria). Desta forma, os referidos membros com *expertise* tendem a serem mais propensos em reduzir a contratação de serviços de não auditoria, visto que isto pode acarretar na redução da independência do auditor (Wu *et al.*, 2016). Assim, apesar da relação encontrada ser negativa no contexto brasileiro, conforme literatura pré-determinada, esta não é significativa, rejeitando-se a hipótese 3 de pesquisa.

Quanto à última característica do comitê de auditoria testada, sendo o tamanho do comitê de auditoria (TCA), observou-se sinal positivo para com os honorários de não auditoria, porém a referida relação também não foi significativa. De acordo com literatura prévia, o tamanho do comitê de auditoria é uma forma de medir o seu nível de atividade, uma vez que evidências de estudos anteriores, mesmo que limitadas, sugerem que o fator tamanho pode ser essencial característica do comitê de auditoria (Bédard *et al.*, 2004), notadamente quanto a sua efetividade mediante diversificação de experiências. Desta forma, o achado desta pesquisa, além de não significativo, é contrária a abordagem defendida na literatura, rejeitando-se, portanto, a hipótese 4 desta pesquisa.

Posteriormente, quanto as variáveis vinculadas a firma de auditoria, identificou-se que o tamanho da firma de auditoria (TFA) está positivamente, e de forma significativa ao nível de 5%, relacionada aos honorários de não auditoria. Estes resultados suportam que firmas *Big 4* tendem a fornecer mais serviços de não auditoria aos seus clientes do que suas concorrentes não *Big 4*. Ademais, em referência ao tempo de permanência da firma de auditoria (PFA), evidenciou-se, ao nível de significância de 1%, que existe relação positiva entre a referida variável e os honorários de não auditoria. A interpretação disto permite enfatizar que com o passar dos anos, o relacionamento entre auditor externo e cliente tende a se estreitar, sendo firmados contratos mais relevantes para a prestação de serviços de não auditoria. Em referência às variáveis TFA e PFA, de forma consolidada, se aceita as hipótese 5 e 6 de pesquisa. Enfatiza-se, ainda, que tais achados para empresas com comitê de auditoria confirmam os evidenciados anteriormente para a amostra total.

Na sequência, tem-se que a rotatividade da firma de auditoria (RFA) está positivamente relacionada aos honorários de não auditoria, o que corrobora, quanto ao sinal, com a literatura prévia, todavia, não há significância estatística na relação. Desta forma, rejeita-se novamente a hipótese 7 de pesquisa. Por fim, quanto ao tempo de divulgação do relatório de auditoria (DRA), evidenciou-se, exclusivamente para empresas com comitê de auditoria, que existe relação positiva entre a variável referida e os honorários de não auditoria, porém, não de forma significativa. Assim, por apresentar sinal contrário ao esperado e por falta de confiabilidade estatística, rejeita-se a hipótese 8 para o cenário exclusivo de empresas com comitê de auditoria. Todavia, cabe destacar, conforme resultados evidenciados na Tabela 2, com abrangência de toda a amostra de estudo, que a hipótese 8 foi aceita, visto o sinal negativo e significativo. Desta forma, por a referida evidência ser mais robusta, abrangendo maior número de empresas (223 empresas no total contra apenas 63 que possuem comitê de auditoria), os resultados anteriormente descritos (Tabela 2) podem ser enfatizados para entendimento do fenômeno.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

As discussões relacionadas aos honorários de não auditoria estimularam a realização deste estudo, o qual procurou verificar a influência do comitê e da firma de auditoria nos honorários de não auditoria em empresas brasileiras. De forma mais específica, o foco da pesquisa centrou-se em evidenciar se as características do comitê de auditoria e da firma de auditoria afetam na contratação de serviços de não auditoria que, conseqüentemente, impacta nos honorários de não auditoria. Para

consecução de tal objetivo, elaborou-se pesquisa descritiva, com abordagem quantitativa e por meio de pesquisa documental.

Quanto aos achados, observou-se que tanto a presença do comitê de auditoria nas organizações, bem como suas características de independência, *expertise* e tamanho do referido comitê não foram significativas, apontando não influenciarem nos honorários de não auditoria. De acordo com a literatura, era esperado que tanto a presença do comitê de auditoria, bem como a maior independência, *expertise* e tamanho deste, influenciariam de forma negativa nos honorários de não auditoria (Bédard *et al.*, 2004; Lee, 2008; Abbott *et al.*, 2011; Amar, 2014). Desta forma, conforme resultados encontrados, diferentemente dos achados teóricos e empíricos anteriores, no cenário brasileiro, o comitê de auditoria e suas características atreladas, não exercem influência na contratação de serviços de não auditoria e, por consequência, nos honorários a este fim.

Uma possível explicação para tanto pode estar vinculada ao fato de que empresas com práticas abrangentes de governança corporativa (entre elas o mecanismo de comitê de auditoria), podem vislumbrar gastos mais elevados em serviços de consultoria junto a seus auditores independentes por entenderem que os referidos serviços podem proporcionar aumento da eficiência dos controles internos e, por consequência, impacto no desempenho corporativo. Todavia, pelos achados desta pesquisa, quanto ao comitê de auditoria e suas características serem não significativas, ambas as visões não são correspondidas, apontando a perspectiva de baixa ou nenhuma interferência do comitê de auditoria nos honorários de não auditoria, sendo isto importante, visto ser uma característica particular do cenário brasileiro.

Quanto às especificidades da firma de auditoria, observou-se que o tamanho da firma (*Big 4*), o tempo de permanência desta no cliente e o tempo de divulgação do relatório de auditoria são determinantes dos honorários de não auditoria, sendo as duas primeiras com influência positiva e a última negativa. Todas estas evidências são consonantes com a literatura, apontando que empresas *Big 4*, por possuírem mais recursos tendem a oferecer e vender mais serviços extras (de não auditoria); que uma relação mais duradoura entre a firma de auditoria e seu cliente proporcionam o fornecimento (principalmente monetariamente) na prestação de serviços de não auditoria; e, que o tempo inferior de divulgação do relatório de auditoria afeta no dispêndio superior em honorários de não auditoria. Por fim, cabe destacar que, a única variável não significativa vinculada às características da firma de auditoria foi à rotatividade, não suportando as inferências anteriores de que no momento da troca (primeiro ano de prestação dos serviços pela firma de auditoria) de auditor, os honorários de não auditoria são inferiores comparativamente aos períodos posteriores.

Em suma, os resultados desta pesquisa sugerem que apenas os aspectos vinculados à firma de auditoria impactam nos honorários de não auditoria, enquanto a presença do comitê de auditoria e suas características não influenciam nos honorários de não auditoria. Cabe destacar que, apesar dos resultados importantes, este estudo não pretende esgotar o fenômeno existente entre as variáveis em estudo. Desta forma, pesquisas futuras devem ser realizadas no cenário brasileiro visando trazer novos *insights* que possam contribuir para com a literatura acerca do tema.

Assim, sugere-se pesquisa principalmente no âmbito do comitê de auditoria, visto que este não apresentou significância no presente estudo. De acordo com Hayek (2015), no decorrer da última década, a remuneração dos membros do comitê de auditoria passou de uma estrutura de remuneração em dinheiro para uma estrutura de remuneração predominantemente baseada em ações, com membros do referido comitê, por vezes, ocupando posições acionárias substancialmente elevadas. De fato, evidências empíricas sugerem que a forma de remuneração tem um impacto na qualidade do relatório financeiro e na objetividade dos membros do comitê de auditoria. Todavia, apesar destes resultados, até o momento não há diretrizes oficiais sobre a estrutura de remuneração apropriada para os comitês de auditoria (Hayek, 2015). Com base no exposto, sugere-se para pesquisas futuras verificar se a remuneração dos membros do comitê de auditoria, quanto ao volume (total pago) e a forma (dinheiro e/ou ações), afetam a contratação e dispêndio em serviços de não auditoria. Mais precisamente, Hayek (2015) afirma que os membros do comitê de auditoria são responsáveis por aprovar a compra de honorários de não auditoria, tendo este potencial de prejudicar a independência do auditor, e que a remuneração pode influenciar a objetividade dos

membros do comitê de auditoria (Hayek, 2015), o que torna a proposta viável e essencial para o avanço da literatura acerca do tema.

REFERÊNCIAS

- Abbott, L. J.; Parker, S.; & Peters, G. F. (2011). Does Mandated Disclosure Induce a Structural Change in the Determinants of Nonaudit Service Purchases? *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 30(2), 51-76.
- Abbott, L. J.; Parker, S.; Peters, G. F.; & Raghunandan, K. (2003). An Empirical Investigation of Audit Fees, Nonaudit Fees, and Audit Committees. *Contemporary Accounting Research*, 20(2), 215-234.
- Amar, A. B. (2014). The Effect of Independence Audit Committee on Earnings Management: The Case in French. *International Journal of Academic in Accounting, Finance and Management Sciences*, 4(1), 96-102.
- Anderson, R. C.; Mansi, S. A.; & Reeb, D. M. (2004). Board Characteristics, Accounting Report Integrity, and the Cost of Debt. *Journal of Accounting and Economics*, 37(3), 315-342.
- Bédard, J.; Chtourou, S. M.; & Courteau, L. (2004). The Effect of Audit Committee Expertise, Independence, and Activity on Aggressive Earnings Management. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 23(2), 13-35.
- Binti Zainol, S. S.; Moorthy, M. K.; & Tengku Arifin. (2012). Determinants of Non-Audit Services in Malaysia: A Theoretical Model. *International Journal of Academic Research in Accounting, Finance and Management Sciences*, 2(3), 97-111.
- Borges, V. P., Nardi, P. C. C., & Silva, R. L. M. da. (2017). Determinantes dos Honorários de Auditoria das Empresas Brasileiras de Capital Aberto. *Contabilidade, Gestão e Governança*, 20(2), 216-230.
- Bortolon, P. M., Neto, A. S., & Santos, T. B. (2013). Custos de auditoria e governança corporativa. *Revista Contabilidade & Finanças*, 24(61), 27-47.
- BRASIL. Lei n. 6.404, de 15 de dezembro de 1976. 1976. *Dispõe sobre as sociedades por ações*. Disponível em: < https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L6404consol.htm>. Acesso em: 21 mar. 2018.
- CVM – Comissão de Valores Mobiliários. *Instrução CVM nº 308, de 14 de maio de 1999*. 1999. Disponível em: < <http://www.cvm.gov.br/export/sites/cvm/legislacao/instrucoes/anexos/300/inst308consolid.pdf>>. Acesso em: 21 mar. 2018.
- Dantas, J. A., Carvalho, P. R. M., Couto, B. A., & Silva, T. N. (2016). Determinantes da remuneração dos auditores independentes no mercado de capitais brasileiro. *Revista Universo Contábil*, 12(4), 68-85.
- DeAngelo, L. E. (1981). Auditor size and audit quality. *Journal of accounting and economics*, 3(3), 183-199.
- Firth, M. (1997). The Provision of Non-Audit Services and the Pricing of Audit Fees. *Journal of Business Finance & Accounting*, 24(3;4), 511-525.
- Forti, C. A. B., Peixoto, F. M., & Alves, D. L. e. (2015). Fatores determinantes do pagamento de dividendos no Brasil. *Revista Contabilidade & Finanças*, 26(68), 167-180.
- Garcia-Blandon, J., Argiles-Bosch, J. M., Castillo-Merino, D., & Martinez-Blasco, M. (2017). An Assessment of the Provisions of Regulation (EU) No 537/2014 on Non-audit Services and Audit Firm Tenure: Evidence from Spain. *The International Journal of Accounting*, 52(3), 251-261.
- Ghafran, C., & O'Sullivan, N. (2017). The impact of audit committee expertise on audit quality: Evidence from UK audit fees. *The British Accounting Review*, 49(6), 578-593.

- Gul, F. A., Jaggi, B. L., & Krishnan, G. V. (2007). Auditor independence: Evidence on the joint effects of auditor tenure and nonaudit fees. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 26(2), 117-142.
- Hallak, R. T. P., & Silva, A. L. C. da. (2012). Determinantes das Despesas com Serviços de Auditoria e Consultoria Prestados pelo Auditor Independente no Brasil. *Revista Contabilidade & Finanças*, 23(60), 223-331.
- Hassan, Y. M., & Naser, K. (2013). Determinants of Audit Fees: Evidence from an Emerging Economy. *International Business Research*, 6(8), 13-25.
- Hay, D. (2013). Further Evidence from Meta-Analysis of Audit Fee Research. *International Journal of Auditing*, 17(2), 162-176.
- Hayek, C. (2015). *The Effect of Audit Committee Compensation on the Procurement of Non-Audit Services*. Dissertation (Doctorate of Business Administration). Coles College of Business, Kennesaw State University, USA.
- Houghton, K. A., & Jubb, C. A. (1999). The cost of audit qualifications: the role of non-audit services. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 8(2), 215-240.
- Kikhia, H. Y. (2014). Determinants of Audit Fees: Evidence from Jordan. *Accounting and Finance Research*, 4(1), 42-53.
- Lee, Ho-Y. (2008). The Association Between Audit Committee and Board of Director Effectives and Changes in the Nonaudit Fee Ratio. *Applied Financial Economics*, 18(8), 629-638.
- McDonald, J. F., & Moffitt, R. A. (1980). The Uses of Tobit Analysis. *The Review of Economics and Statistics*, 62(2), 318-321.
- Mitra, S.; & Hossain, M. (2007). Ownership Composition and Non-Audit Service Fees. *Journal of Business Research*, 60(4), 348-356.
- Nugroho, D. A., & Fuad, F. (2017). The influence of audit committee characteristics, executive compensation, and audit complexity towards corporate audit fee. *Diponegoro Journal of Accounting*, 6(4), 252-262.
- Okoye, E. I.; & Adeniyi, S. I. (2015). The Effect of Audit and Non-Audit Services on Auditors Negligence: a Study of Nigeria. *International Journal of Accounting Research (IJAR)*, 2(8), 21-28.
- Pham, N. K., Duong, H. N., Quang, T. P., & Thuy, N. H. T. (2017). Audit Firm Size, Audit Fee, Audit Reputation and Audit Quality: The Case of Listed Companies in Vietnam. *Asian Journal of Finance & Accounting*, 9(1), 429-447.
- Quick, R., Sattler, M., & Wiemann, D. (2013). Agency conflicts and the demand for non-audit services. *Managerial Auditing Journal*, 28(4), 323-344.
- Simunic, D. (1984). Auditing, consulting, and auditor independence. *Journal of Accounting Research*, 22(2), 679-702.
- Vanstraelen, A., & Schelleman, C. (2017). Auditing private companies: what do we know?. *Accounting and Business Research*, 47(5), 565-584.
- Wan-Hussin, W. N., & Bamahros, H. M. (2013). Do investment in and the sourcing arrangement of the internal audit function affect audit delay?. *Journal of Contemporary Accounting & Economics*, 9(1), 19-32.
- Wu, C. Y. H., Hsu, H. H., & Haslam, J. (2016). Audit committees, non-audit services, and auditor reporting decisions prior to failure. *The British Accounting Review*, 48(2), 240-256.
- 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.