

2 Revisão bibliográfica

2.1. Governança corporativa e auditoria externa

Escândalos recentes de “maquiagem” de resultados, como o notório caso Enron, motivaram mudanças importantes nas regras das Bolsas dos Estados Unidos e influenciaram na aprovação da Lei Sarbanes-Oxley (SOX) em 2002, que, dentre outras coisas, aumentou a exigência de independência dos comitês de auditoria. Levando em conta que o mercado financeiro dos EUA é um dos mais importantes do mundo, é natural que estas modificações repercutam no Brasil e em outros países.

Apesar de algumas corporações adotarem melhores mecanismos de governança por questões de princípios e/ou respeito aos seus investidores, para parte relevante dos casos a iniciativa só é tomada se a entidade vislumbrar ganhos financeiros com tal atitude, benefícios estes que são apontados por diversos estudos (GOMPERS, ISHII & METRICK, 2003; LA PORTA *et al.*, 2002; KLAPPER & LOVE, 2004; MOREY *et al.*, 2009, entre outros).

A auditoria externa funciona como um mecanismo de governança corporativa, dado que ajuda a tentar resolver os problemas de agência, que fazem com que nem sempre os interesses dos acionistas e administradores estejam alinhados (JENSEN & MECKLING, 1976). A assimetria de informações que existe entre o principal (acionista) e o agente (administrador) possibilita que este último tome ações que sejam somente interessantes a ele mesmo e não ao primeiro, como investir em luxos desnecessários ou em expansão desenfreada para aumentar sua própria reputação. Nesse sentido, instrumentos de governança como auditoria externa podem evitar que os recursos sejam empreendidos de forma diversa do desejado pelo principal.

O conflito de agência clássico visto acima descreve mais apropriadamente o que acontece em companhias com dispersão de propriedade, no entanto, em países com fraca proteção legal o mais comum é a presença de grande concentração de propriedade (LA PORTA, LOPEZ-DE-SILANES & SHLEIFER, 1999), como no Brasil. Segundo Fan e Wong (2005), este tipo de arranjo pode trazer benefícios, uma vez que o grande investidor tem maior força e interesse em controlar as ações dos administradores, possuindo, então, uma capacidade de monitoramento superior e diminuindo as possibilidades da administração agir por interesses próprios. Entretanto, ao mesmo tempo em que mitiga um conflito de agência, ele faz surgir outro, entre o acionista majoritário e o minoritário, pois possibilita que o primeiro exproprie o segundo (SHLEIFER & VISHNY, 1997).

A auditoria externa serve para abrandar os conflitos de agência, já que, de acordo com Han, Kang e Rees (2009), ela contribui para o aumento da credibilidade das informações financeiras, pois as analisa, teoricamente, com independência e precisão, fazendo com que reflitam mais fielmente a situação operacional e financeira da empresa em questão.

Portanto, a auditoria externa limita tanto a possibilidade de má conduta por parte dos administradores (por exemplo, alteração de resultados para aumento de bônus), e dos acionistas majoritários (diminuir os lucros obtidos para pagar menos dividendos para os minoritários, realizar negócios com partes relacionadas em termos fora do padrão de mercado, entre outras ações).

Alguns estudos reportam relação positiva entre qualidade da auditoria externa e previsibilidade dos lucros e relação negativa com custo de captação da empresa (KHURANA & RAMAN, 2004; BEHN, CHOI & KANG, 2008). Porém, é imprescindível salientar que, para a auditoria externa alcançar seu objetivo de diminuir as assimetrias de informações, é necessário que haja independência. DeAngelo (1981) ressalta que não basta que o auditor seja capaz de detectar os erros e/ou fraudes, mas também ele deve ter a vontade de reportá-los de forma apropriada. Algo que costuma ameaçar a independência é o fato de, geralmente, não serem os investidores que decidem qual empresa de auditoria será contratada e sim o Conselho de Administração ou Comitê de Auditoria, que muitas vezes não são independentes da Diretoria e podem ter interesse em agradá-la.

De acordo com Mayhew e Pike (2004), os próprios auditores podem querer relevar pequenas irregularidades ou fatos que não concordem para poder manter satisfeitos aqueles que de fato os contratam. Os referidos autores relatam que o setor de auditoria costuma responder a esta crítica alegando que a existência de sérios riscos para aqueles que fogem dos princípios de independência inibe a atuação do comportamento antiético. De fato, não se pode negar que a não-independência pode acarretar em fortes punições judiciais, principalmente em países com sistema legal mais rígido, e em perda de reputação, o que por vezes faz com que a empresa de auditoria até deixe de existir.

Por conta das consequências, pode-se esperar que não seja comum que haja má conduta em situações onde os princípios contábeis são diretos e não deixam margem a dúvidas; no entanto, problemas de independência podem surgir com maior frequência quando as decisões de contabilidade corretas não forem tão claras de se observar (MAGEE & TSENG, 1990).

Segundo Larcker e Richardson (2004), teoricamente, se houver dependência financeira do auditor em relação a um determinado cliente, ou seja, parte relevante de suas receitas dependerem deste, a violação da independência será mais provável, visto que a empresa de auditoria ficará mais relutante em apontar erros nos demonstrativos financeiros ao saber que estará pondo em risco futuros lucros importantes. Os autores acham evidência do contrário, isto é, há menor probabilidade de práticas anormais de contabilidade quando o auditor tem maior dependência financeira do cliente, demonstrando a existência de preponderância de preocupação com reputação e perdas judiciais sobre a chance de preservar fontes de lucros através de práticas não éticas.

DeFond, Raghunandan e Subramanyan (2002) partem da premissa que a auditoria externa violaria seus princípios se os benefícios desta atitude fossem maiores do que os riscos, sendo assim, quanto maior fosse a receita que ela obtivesse com uma companhia específica, menor seria a probabilidade de ela emitir um parecer negativo. Entretanto, os referidos autores concluem que não há relação significativa entre estes dois aspectos, concluindo que os riscos são tão grandes ou maiores do que os benefícios auferidos ao se incorrer em comportamento inadequado. Por outro lado, Antle *et al.* (2006) encontram

resultados consistentes com a teoria de que maiores receitas provenientes de um cliente levam a auditoria ao aceite de práticas anormais por parte dele.

Para Frankel, Johnson e Nelson (2002), um dos grandes problemas para a independência é a venda de serviços de não-auditoria (ou de consultoria, como serão chamados aqui) por parte das empresas de auditoria. Os conhecimentos adquiridos sobre o cliente através deles são utilizados para os serviços de auditoria ou vice-versa, como, por exemplo, já saber como funcionam os sistemas da companhia, o que gera uma economia de custos, além de maior facilidade de oferecimento de seus produtos (ANTLE *et al.*, 2006).

Simunic (1984) demonstra a existência de tal fato e conclui que, se parte dessa economia não é repassada ao cliente e fica retida pelos auditores, cria-se uma ligação econômica, uma vez que este ganho retido só pode ser obtido ao serem realizados os dois tipos de serviços.

Frankel, Johnson e Nelson (2002) consideram que este fato geraria incentivo para o auditor ser mais condescendente com a sociedade auditada, ainda mais considerando que, se tomar alguma atitude que cause insatisfação, ele não só perderá o ganho com a economia de custo como provavelmente não será mais contratado tanto para os serviços de auditoria quanto os de consultoria, sofrendo, assim, um impacto maior do que uma auditoria que só realize a sua função principal. Os autores encontram relação positiva entre gastos com consultoria e manipulação de resultados, e observam uma influência negativa das despesas com auditoria na manipulação de resultados. Basioudis, Geiger e Papakonstantinou (2006) chegam a uma conclusão semelhante e mostram que companhias que pagam bastante por serviços de consultoria têm menor chance de receberem um parecer negativo.

Ashbaug, Lafon e Mayhew (2003) não identificam associação significativa entre serviços de consultoria e manipulação de resultados. Antle *et al.* (2006) mostram que gastos com consultoria diminuem a probabilidade de uso de práticas anormais de contabilidade, ao mesmo tempo em que as despesas com auditoria aumentam essa tendência. Sendo assim, é possível notar que a influência de gastos com auditoria e consultoria está longe de ser consenso entre os acadêmicos.

2.2. Gastos com serviços de auditoria e consultoria

De acordo com Gotti *et al.* (2010), o entendimento de como são definidos os preços dos serviços dos auditores é útil não somente para estudar as questões de independência mas também para ter indicativos de como as empresas de auditoria analisam o risco e a complexidade das firmas auditadas.

Segundo Han, Kang e Rees (2009), dois principais aspectos são levados em conta para definir o preço do serviço: o esforço demandado para realizá-lo e o risco associado, uma vez que uma sobretaxa pode ser requerida para compensar possíveis perdas judiciais e/ou de reputação ocasionadas por erros.

Palmrose (1986) encontra que o tamanho da empresa é o principal fator de explicação dos preços dos serviços de auditoria, e argumenta que esse resultado é natural, dado que será necessário mais esforço da firma de auditoria para analisar a empresa. Whisenant, Sankaraguruswamy e Raghunandan (2003), Davis, Ricchiute e Trompeter (1993) e Ashbaugh, Lafond e Mayhew (2003) também encontram uma relação positiva entre tamanho da empresa e gastos com auditoria. Em relação à consultoria, pode-se esperar o mesmo tipo de relação, devido ao maior esforço requerido em muitos casos, conforme demonstrado por Antle *et al.* (2006) e Zaman, Hudaib e Haniffa (2011).

Zaman, Hudaib e Haniffa (2011) argumentam que a alavancagem tem relação positiva com despesas de auditoria e consultoria, já que empresas alavancadas precisam de um monitoramento mais cuidadoso para se protegerem de riscos financeiros e de mercado. Outra argumentação possível para tal fato é que companhias mais alavancadas possuem um risco maior e, por isso, os valores dos serviços de auditoria e consultoria seriam maiores.

Bedard e Johnstone (2004) e Defond, Raghunandan e Subramanyan (2002), entre outros, encontram influência positiva entre alavancagem e gastos de auditoria, enquanto Chaney, Jeter e Shivakumar (2004) mostram uma relação positiva entre medidas de risco financeiro de curto prazo e despesas com o referido serviço.

No que diz respeito à consultoria, Ashbaugh, Lafond e Mayhew (2003) identificam uma influência positiva entre alavancagem e gastos de consultoria. Por outro lado, Antle *et al.* (2006) não encontram relação entre alavancagem e outras medidas de risco com despesas de auditoria e consultoria.

Outra variável que suscita discordância entre os acadêmicos é a existência de influência do índice *price-to-book* (P/B) sobre os gastos de auditoria e consultoria. Considerando que Doidge, Karolyi e Stulz (2007) mostram que empresas com mais oportunidades de crescimento tendem a adotar mecanismos de governança corporativa mais fortes, é possível supor que quanto maior o P/B mais gastos serão feitos com auditoria, não havendo necessariamente a mesma conclusão para consultoria. Defond, Raghunandan e Subramanyan (2002) encontram relação positiva entre P/B e gastos de auditoria, mas não encontram relação com despesas de consultoria. Por outro lado, Ashbaugh, Lafond e Mayhew (2003) mostram influência negativa entre P/B e gastos com auditoria e consultoria, enquanto Antle *et al.* (2006) não encontram influência significativa do P/B nos valores desses serviços.

Um aspecto que aparece com recorrência nos estudos é se o fato de a firma de auditoria ser uma das “Grandes” (atualmente é utilizado o termo *Big Four* para identificar KPMG, Deloitte, Ernst & Young e PricewaterhouseCoopers) eleva o preço cobrado pelos serviços de auditoria e consultoria. Palmrose (1986) levanta três hipóteses sobre esta questão: (i) os preços são proporcionalmente maiores por causa de condições de monopólio (ou oligopólio neste caso) de mercado exercido pelas “Grandes”; (ii) existe um prêmio devido à maior qualidade dos serviços prestados em relação às concorrentes; (iii) os preços são menores por refletirem seus ganhos de escala, não desfrutados pelas “Pequenas”. O artigo conclui que existe um efeito positivo do *Big Four*, ressaltando que há evidências da hipótese (ii), ou seja, de um prêmio pela maior qualidade dos serviços prestados em relação às concorrentes.

DeAngelo (1981) possui a mesma visão e ressalta que as “Grandes” têm mais a perder em termos de reputação quando incorrem em algum erro e, por isso, têm um incentivo a mais para fazer um trabalho de qualidade. Outros autores também observaram a existência de um prêmio no preço cobrado pelos maiores

auditores (WHISENANT, SANKARAGURUSWAMY & RAGHUNANDAN, 2003; ZAMAN, HUDAIB & HANIFFA, 2011).

No que diz respeito aos serviços de consultoria, espera-se que também haja o mesmo tipo de influência, uma vez que maior qualidade deveria resultar em maior preço para ambos os tipos de serviço. Ashbaugh, Lafond e Mayhew (2003) e Defond, Raghunandan e Subramanyan (2002) mostram que empresas que contratam *Big Four* pagam maiores valores de consultoria, mas Antle *et al.* (2006) não encontram resultados significativos.

Há de se ressaltar que todos esses resultados se referem a empresas de capital aberto. Vale notar que Chaney, Jeter e Shivakumar (2004), em estudo parecido com companhias de capital fechado, concluem que, neste caso, não há um prêmio cobrado pelas *Big Four*. Isto coloca em dúvida se realmente este sobrepreço pago pelas sociedades de capital aberto a uma *Big Four* advém de maior qualidade dos serviços, uma vez que ele pode ser decorrente da maior pressão do mercado para que elas adotem serviços de qualidade, o que possibilita que as “Grandes” aproveitem dessa pressão para cobrar pelo seu “selo de qualidade”.

Outro assunto controverso é a relação entre o nível de governança corporativa de uma empresa e seus gastos com auditoria. Por um lado, boas práticas de governança podem reduzir as despesas desta natureza, porque levam a companhia a ter melhores controles internos e produzir relatórios contábeis de qualidade superior e mais confiáveis, o que, por sua vez, diminuiria os riscos percebidos pelo auditor e o próprio esforço necessário para realizar o trabalho, reduzindo o preço dos serviços (BEDARD & JOHNSTONE, 2004). Por outro lado, boa governança corporativa acarreta em maiores despesas de auditoria, pois a empresa interessada em oferecer maior transparência e precisão nas informações divulgadas aos investidores tenderá a contratar serviços de maior qualidade, elevando, assim, seus gastos.

Gotti *et al.* (2010) e Tsui *et al.* (2001) encontram uma relação negativa entre governança e despesas com auditoria. Abbott e Parker (2000) relatam que empresas com boas práticas de governança tendem a contratar auditores de maior qualidade, enquanto Zaman, Hudaib e Haniffa (2011) identificam que comitês de

auditoria mais fortes geram maiores gastos com auditoria externa. Griffin, Lont e Sun (2008) estimam um modelo que considera os dois efeitos e concluem que o resultado final é uma relação negativa, visto que a diminuição dos riscos leva a uma redução do esforço necessário de auditoria que mais do que compensa o trabalho exigido para atender a demanda de qualidade superior.

No que diz respeito à relação da governança com despesas de consultoria, Abbott e Parker (2000) e Gaynor *et al.* (2006) mostram que empresas com comitês de auditoria fortes possuem menores gastos de consultoria, dado que os mesmos podem comprometer a independência da firma contratada. No entanto, Zaman, Hudaib e Haniffa (2011) encontram que empresas com boa governança tendem a gastar mais com consultoria, o que talvez aconteça pelo fato destes serviços poderem ser usados, dentre outros motivos, para incrementar os controles internos da empresa. Conforme visto na seção anterior, não há concordância que a contratação de serviços de consultoria leve à quebra de independência, logo é natural que haja divergência na relação entre governança corporativa e despesas de consultoria.

O fato de uma empresa estar listada em bolsas de valores de países desenvolvidos (por exemplo, nos Estados Unidos através de ADR) é visto como indicativo de que ela possui governança corporativa superior. Doidge, Karolyi e Stulz (2007) dizem que a globalização reduziu a importância do país em que a empresa está inserida para definir seu nível de governança, uma vez que ela pode acessar com mais facilidade os mercados internacionais e pegar “emprestado” as proteções aos investidores oferecidas por eles ao se comprometer com suas regras, como o caso de ADR. André *et al.* (2010) acham evidências de que os gastos com auditoria em países com fraco sistema legal e judicial são menores, mas que empresas sediadas nesses locais e que também sejam listadas em países com forte sistema legal e judicial têm maiores gastos de auditoria.

No que diz respeito aos gastos de consultoria, deve-se considerar que questões legais podem afetá-los, já que ao possuir ADR uma empresa se sujeita a exigências das legislações dos Estados Unidos. A SOX proibiu expressamente a realização de alguns serviços pela auditoria externa contratada e passou a exigir que o comitê de auditoria da empresa aprove a contratação daqueles permitidos

pela Lei. Enquanto isso, no Brasil, a CVM através da Instrução N° 308/99 vedou a prestação de serviços de consultoria pelo auditor externo, o que não foi acompanhado pelo CFC (Conselho Federal de Contabilidade), que apenas dá instruções genéricas, em que não devem ser prestados serviços que impliquem em perda de independência. No entanto, ao emitir a Instrução N° 381/03, que só foi posta em prática a partir de 2009, a CVM parece legitimar a possibilidade da auditoria fornecer outros serviços, visto que o referido normativo exige a divulgação dos valores gastos com auditoria e consultoria separadamente, o que não faria sentido se o segundo tipo fosse vedado. Desta forma, é possível supor que a presença de ADR tenha efeito negativo nas despesas com consultoria.

Existem estudos que analisam como a estrutura de controle e propriedade da empresa afeta as despesas com auditoria. Gotti *et al.* (2010) sugerem que, à medida que os administradores detêm maior participação no capital da companhia, eles têm maior incentivo para maximizar o valor da empresa, ficando com uma visão mais alinhada à dos outros acionistas. Desta forma, o risco percebido pelos auditores é menor e, conseqüentemente, o preço cobrado por eles diminui. Essa hipótese é confirmada nos estudos de Gotti *et al.* (2010) e Peel e Clatworthy (2001).

Existem também estudos para verificar se empresas detidas por investidores institucionais gastam mais ou menos com auditoria. De acordo com Shleifer e Vishny (1986), investidores institucionais têm fortes incentivos para monitorar as firmas de perto, já que têm ganhos potenciais maiores e poder de voto relevante para tentar impor suas vontades. Han, Kang e Rees (2009) salientam que, ao mesmo tempo em que este monitoramento pode levar a empresa a adotar mecanismos internos de controle mais fortes e, conseqüentemente, diminuir os seus riscos perante a auditoria, também pode fazer com que a companhia busque serviços de auditoria de qualidade superior. Inclusive, a vantagem desta última atitude é que o investidor institucional estaria dividindo os custos de monitoramento com os outros acionistas, já que o pagamento dos serviços recairia sobre todos indiretamente, enquanto que, se o investidor institucional empreendesse formas próprias de monitorar, ele deveria arcar com as despesas em sua totalidade. Sendo assim, por um lado, o monitoramento pode diminuir os gastos e, por outro, aumentá-los.

Griffin, Lont e Sun (2008) e André *et al.* (2010) concluem que a propriedade concentrada nas mãos de investidores institucionais reduz os gastos com auditoria, enquanto que Zaman, Hudaib e Haniffa (2011) mostram que ela torna-os maiores. Em se tratando de consultoria, Defond, Raghunandan e Subramanyan (2002) encontram evidências que tal concentração tem um efeito positivo nas despesas com esse tipo de serviço.

Dickins, Higgs e Skantz (2008) argumentam que existem diversos estudos, com diferentes modelos e variáveis, para encontrar os determinantes dos gastos das empresas com auditoria e consultoria, mas não existe convergência de resultados. Hay *et al.* (2006) concluem que os determinantes dos gastos em auditoria e consultoria variam de acordo com as características de cada país e período analisado.