

Análise da relação entre a realização de expectativa com ganhos futuros na prestação de serviços de não auditoria e a qualidade da auditoria externa

BRUNO HENRIQUE BARBATO

Universidade de São Paulo

PAULA CAROLINA CIAMPAGLIA NARDI

Universidade de São Paulo

Resumo

A auditoria externa independente tem a condição de atestar quanto à veracidade das informações contábeis disponibilizadas a público. Todavia, quanto a independência da auditoria é abalada, a qualidade de seus processos passa a ser questionada. Nesse contexto, essa pesquisa tem como objetivo observar o efeito da realização da expectativa de serviços de não auditoria (SNA) na qualidade de auditoria externa, fazendo um comparativo entre as empresas brasileiras e norte-americanas de capital aberto. Como variável representativa de qualidade da auditoria a pesquisa usa o gerenciamento de resultados (GR), via modelo de Kang e Sivaramakrishnan (1995) KS e Jones Modificado. O estudo foi conduzido no período de 2010 a 2017, dados anuais, aplicando análise de correlação e regressão com dados dispostos em painel. Os resultados indicaram haver diferença entre Brasil e EUA. No Brasil, os achados sugerem que a realização da expectativa de SNA pode implicar em melhor qualidade da auditoria, enquanto que os SNA já prestados podem interferir negativamente na qualidade de auditoria. Por outro lado, nos EUA, observou-se que a realização da expectativa de SNA não apresenta relação com a qualidade de auditoria, mas que, os SNA já prestados possuem indícios de relação positiva com a qualidade da auditoria. Os resultados sugerem que a definição normativa mais enfática quanto à prestação de SNA, como ocorre nos EUA, pode contribuir para menor influencia dos SNA nos processos de auditoria independente, portanto, evitar implicações negativas na qualidade dessa auditoria. Além disso, evidencia que a qualidade de auditoria ainda pode ser influenciada pelo SNA, no Brasil, indicando necessidade de esforços no sentido de evitar essa relação.

Palavras chave: Qualidade de Auditoria, Gerenciamento de Resultados, Serviço de Não Auditoria.

1. INTRODUÇÃO

As demonstrações financeiras padronizadas (DFPs) são elaboradas e apresentadas aos usuários externos tendo em vista suas finalidades distintas e necessidades diversas e, objetivam fornecer informações que sejam úteis na tomada de decisões econômicas de investimento, dentre outras escolhas (CPC 00, 2011; Healy & Palepu, 2001).

Entretanto as DFPs nem sempre refletem a real situação das empresas, ou seja, podem ser gerenciadas, de acordo com interesses particulares, situação propiciada pela existência de assimetria da informação, conforme aborda a Teoria da Agência (Jensen & Meckling, 1976), em que agentes podem ter informações que não sejam de conhecimento dos principais. Quando as informações são gerenciadas com o fim de gerar ganhos ou diminuir perdas isso fica caracterizado como gerenciamento de resultado (Healy & Wahlen, 1999), sendo que essa prática pode diminuir a proteção ao investidor no que tange às suas decisões.

Sendo assim, com o intuito de minimizar o problema da assimetria de informações, uma das alternativas, capaz de garantir a qualidade das informações, é submeter as DFPs à avaliação das empresas de auditoria independentes, as quais apresentam um papel fundamental de verificar e atestar quanto à veracidade das informações contábeis disponibilizadas ao público (Nichols & Smith, 1983). Todavia, para que a auditoria externa possa garantir um serviço de qualidade, além de grande expertise, torna-se importante a independência, característica que permite garantir um trabalho imparcial e criterioso (Johnson, Khurana, & Reynolds, 2002), de modo que não beneficie de forma ilícita seus clientes ou a si.

Nesse contexto, a prática dos SNA, como consultorias em diversas áreas, é um colocado como um fator que pode interferir negativamente na independência do auditor perante seus clientes, pois, quanto mais contratos de SNA, maior o faturamento das empresas, o que pode comprometer a qualidade do serviço de auditoria (Simunic, 1984), pois, com o intuito de vender os SNA, pode-se diminuir os seus critérios de avaliação e atenção na verificação da adequação das DFPs à realidade da empresa que as divulga (Frankel, Johnson, & Nelson, 2002; Ahadiat, 2011). A importância desse assunto ocasionou na criação da lei *Sarbanes-Oxley* (SOX), sendo que uma das restrições colocadas pela lei foi a proibição dos SNA por parte das empresas de auditoria, que não poderiam prestar outros serviços enquanto determinada empresa compusesse sua carteira de clientes de auditoria. Isso gerou um problema para as grandes empresas de auditoria, pois passaram a perder uma parcela considerável de suas receitas (Silva & Robles Junior, 2008).

No meio acadêmico os estudos sobre o impacto dos SNA na independência da auditoria ainda apresentam resultados distintos. Alguns não observaram nenhum efeito, como: Ashbaugh, Lafond e Mayhew (2003), Defond e Francis (2005), Schneirder, Church e Ely (2006), Lim e Tan (2008), Bloomfield e Shackman (2008), Ghosh, Kallapur e Moon (2009), Habib, (2012) e Wu, Hsu e Haslam (2016), outros se mostram inconclusivos como Craswell (1999), Chu e Hsu (2017). Entretanto, há uma linha de pesquisa, como apresentada por Ahadiat (2011) e Causholli, Chambers e Payne (2014), que tem contestado esses resultados e defendendo que há uma relação direta entre os SNA e o impacto negativo na independência da auditoria. Nesse sentido, a pesquisa de Causholli et al. (2014) diferencia-se das demais por não apenas por constatar resultados distintos, mas também por analisar, como variável fundamental, a expectativa com ganhos futuros de SNA, enquanto que os outros focavam nos ganhos atuais com SNA.

No Brasil, as pesquisas em auditoria estão mais voltadas para a problemática dos honorários dos serviços de auditoria, como o trabalho de Hallak e Silva (2012), Cunha, Brighenti e Degenhart (2014), Castro, Peleias e Da Silva (2015), Martinez, Lessa e Moraes (2014) e Munhoz, Murro, Teixeira e Lourenço (2014). Enquanto que, as pesquisas relacionadas com os SNA consideram o seu efeito em "t", como por exemplo, o trabalho de

Almeida (2011) que apontou para o aumento do gerenciamento de resultados mediante a prestação concomitante de SNA; Vogt, Leite, Cunha e Santos (2015) que verificaram que quanto menor os SNA maior será o ROA e menor será o ROE; Almeida e Lamounier (2014) que trouxeram evidências de que não há relação significativa entre a prestação de SNA pela empresa de auditoria independente e o gerenciamento de resultados por parte das firmas auditadas. Logo, poucas são as pesquisas específicas que discutem o impacto da realização da expectativa de SNA.

Diante disso, num cenário onde são poucas as pesquisas específicas que discutem o impacto dos SNA, sendo esse tema relevante por ter condições de impactar o mercado de capitais e as decisões de investimento dos usuários da informação contábil, esse trabalho busca analisar a seguinte questão de pesquisa: qual a relação entre a qualidade dos serviços de auditoria e os possíveis ganhos futuros com serviços de não auditoria? Sendo assim, o objetivo do estudo é verificar se há alguma relação entre a qualidade dos serviços de auditoria e os possíveis ganhos futuros com serviços de não auditoria por meio de um comparativos entre as empresas brasileiras e norte-americanas de capital aberto. Desse modo, esse estudo pode contribuir com as pesquisas acadêmicas nessa linha, uma vez que não observa o SNA hoje, mas a realização da expectativa de se conseguir SNA com um cliente. Além disso, pode auxiliar órgãos reguladores na definição ou ajuste de normas quanto a prestação de serviços de auditoria pelas empresas, permitirá aos investidores compreender o efeito dos SNA na qualidade da auditoria, por sua vez, na qualidade do atestado quanto á veracidade das informações contábeis divulgadas nas DFPs.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Mercado de Capitais e Informação Contábil

O mercado de capitais é um mecanismo de alocação dos recursos entre os agentes superavitários e os agentes deficitários, sendo que, para que haja essa transferência de recursos, é necessário que o mercado sinalize se os investidores devem ou não alocar seus recursos em determinada companhia. Para isso, os preços dos títulos devem refletir todas as informações sobre as empresas, imediatamente após sua disponibilização para o público em geral (Fama, 1970). Nesse sentido, os sistemas de contabilidade financeira fornecem informações diretas aos mecanismos de controle corporativo, bem como fornecem insumos indiretos aos mecanismos de controle corporativo, contribuindo para as informações contidas nos preços das ações (Bushman & Smith, 2001). Informações contábeis de qualidade fornecem subsídios aos usuários, pois, são capazes de alterar a previsão do desempenho empresarial futuro, por exemplo, no caso de investidores, esses podem alterar suas decisões acerca da compra e venda de ações. Sendo assim, as informações contábeis relevantes, capazes de capturar as alterações de valor da empresa, podem afetar a tomada de decisão e a capacidade preditiva da empresa (Antunes, Teixeira, Costa, & Nossa, 2010).

Porém, quando uma informação não é suficientemente precisa ou completa, os usuários podem tomar decisões equivocadas, podendo gerar grandes prejuízos sociais e/ou econômicos para a empresa. Por esse motivo, a importância da informação pode apresentar diferenças dependendo do valor que é atribuído pelo usuário. Entretanto as informações nem sempre refletem a real situação das empresas, ou seja, pode haver problemas de assimetria da informação, conforme aborda a Teoria da Agência (Jensen & Meckling, 1976).

Assim, manter a qualidade informação contábil significa reduzir problemas de assimetria de informação, a seleção adversa e o risco moral, também podem diminuir os problemas de investimento excessivo e de investimento insuficiente, além de poder melhorar a eficiência do investimento (Bushman & Smith, 2001; McNichols & Stubben, 2008; Gomariz & Bellesta, 2014; Biddle & Hilary, 2006; Biddle, Hilary & Verdi, 2009; Chen, Hope, & Qinyuan, 2011).

Apesar disso, empiricamente foram encontradas evidências de que o gerenciamento de resultados contábeis (GR) distorce as informações usadas pelos gerentes (McNichols & Stubben, 2008). Schipper (1989) define GR como sendo uma intervenção intencional com intuito de almejar ganho privado e Stolowy e Breton (2003) colocam como sendo o uso de discricionariedade dada aos gestores diante de escolhas contábeis capazes de gerar uma modificação do risco de transferência de riqueza da empresa. Quando ocorre o GR, a posição financeira e os resultados não são apresentados de forma justa, sugerindo que os lucros divulgados não mostram a capacidade de longo prazo de a empresa gerar retorno. Portanto, o GR pode influenciar negativamente a qualidade percebida da contabilidade e, em última análise, sua utilidade como informação financeira, que é necessária para reduzir a assimetria de informação no mercado e melhorar a liquidez (Ajina & Habib, 2017).

Atrelado a isso, segundo o *Financial Accounting Standards Board* (FASB) as principais qualidades que fazem com que a informação contábil seja útil para a tomada de decisões são a relevância e a confiabilidade. A confiabilidade se torna objeto de desejo dos usuários internos e externos dado o ambiente institucional assimétrico apresentado pela teoria da agência, no qual nem todos os usuários têm acesso à totalidade das informações, o que pode ocasionar em que o indivíduo com informação privilegiada provavelmente se beneficie desta informação em detrimento do outro indivíduo (Jensen & Meckling, 1979). Desse modo, surge a auditoria independente, que visa garantir a credibilidade das demonstrações financeiras, e assim garantir menor incerteza aos usuários da informação contábil.

2.2 Papel da Auditoria

A auditoria das demonstrações contábeis se tornou uma ferramenta muito importante no mercado de capitais, pois ela atua no campo da confiança, ou seja, ela tem por objetivo primordial atestar que as DFPs refletem fidedignamente a posição patrimonial das empresas, seguindo os princípios contábeis legais e assim disponibilizando para o mercado uma fonte crucial para decisões de investimento (Boynton, Johnson, & Kell, 2002).

No entanto, os processos de auditoria só terão êxito, caso possam reduzir o comportamento oportunista dos agentes e isso ocorrerá apenas, se a probabilidade de o auditor reportar alguma desconformidade nas demonstrações for não nula, o que depende de dois fatores: i) a probabilidade de o auditor encontrar falhas nas demonstrações e ii) a probabilidade de o auditor comunicar as falhas encontradas. O primeiro componente é associado ao grau de competência técnica e da objetividade do auditor. Já o segundo fator é caracterizado pelo princípio da independência (WATTS, 1983).

O *American Institute of Certified Public Accountants* (AICPA) define independência quando se tem um trabalho realizado com objetividade e integridade. A objetividade é o ato de ser imparcial, ou seja, não tendencioso, já a integridade é uma característica humana, a qual é a capacidade de realizar o seu trabalho de maneira honesta e sem cometer algum ato que pretenda intencionalmente favorecer o cliente ou a si própria. Assim, quando o auditor não é independente, pode haver ambiente propício para um desvio de conduta causando perda de confiabilidade por parte dos tomadores de decisão (Boynton et al., 2002), uma vez que a falta da independência pode ter efeito negativo na qualidade da auditoria (Rahmina & Agoes, 2014).

Nesse contexto, uma das relações entre a firma de auditoria e seus clientes que pode afetar a independência, é quando um cliente é o principal responsável pelas receitas da firma de auditoria. Nesses casos pode ser que a auditoria tende a ceder às pressões impostas por esse cliente dado sua importância financeira para a mesma (Larcker & Scott, 2004). Segundo Larcker e Scott (2004), se houver dependência financeira do auditor em relação a um determinado cliente 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, procurando preservar sua relação com o cliente (Kinney, Palmrore, & Scholz, 2004). Nesse sentido Frankel et al. (2002) observaram que um dos grandes problemas para a independência é a venda de serviços de não auditoria (SNA) por parte das empresas de auditoria e descobriram que o aumento dos percentuais de honorários não relacionados à auditoria, bem como o aumento do valor absoluto dos honorários não relacionados à auditoria, tem efeitos negativos na qualidade da auditoria. Lim e Tan (2008) também concluíram que a presença de serviços não relacionados à auditoria é prejudicial à qualidade da auditoria. A premissa básica para essa posição é que as receitas geradas pelo SNA criam fortes laços econômicos entre o auditor e seu cliente, encorajando o auditor a aceitar mais prontamente os relatórios financeiros tendenciosos de um cliente (Causholli et al., 2014).

Dada a importância do tema, pesquisas foram realizadas para compreender o impacto da existência de SNA na qualidade de auditoria. Alguns estudos não encontraram evidências de relação entre SNA e a perda da independência do auditor (Geiger & Rama 2003; Ashbaugh et al., 2003; Monterrey e Sánchez, 2007; Sakel, 2013) ou na qualidade de auditoria (Defond & Francis, 2005; Schneider, Church, & Ely, 2006; Bloomfield & Shackman, 2008). Enquanto outros observaram relação entre SNA e o prejuízo na independência do auditor (Krichnan et al., 2005; Ahadiat, 2011) e na qualidade de auditoria (Frankel et al., 2002; Larcker & Scott, 2004; Gul, Jaggi, & Krishnan, 2007; Habib, 2012). Portanto, percebe-se que há resultados distintos sobre a relação dos SNA com qualidade de auditoria e, ainda, um número maior de estudos internacionais se comparado com os nacionais, cenário que incentiva o desenvolvimento de pesquisas nessa linha.

3 METODOLOGIA

O estudo utilizou dados contábeis de empresas brasileiras e norte-americanas listadas na B3 e na *Securities and Exchange Commission* (SEC), durante o período de 2010 a 2017. Inicialmente, foram coletadas 374 empresas brasileiras e 1765 norte americanas, mas, em função da não observação de alguns dados e da retirada das instituições financeiras, a amostra final ficou formada por 211 empresas nacionais e 619 internacionais. Os valores de SNA foram obtidos dos formulários de referência anuais apresentados no site da B3 e na base de dados Thomson Reuters. Os dados contábeis, índices financeiros e outras informações utilizadas foram retirados da base de dados Economática e Thomson Reuters. O estudo comparativo entre Brasil e EUA se deu em função das diferenças entre os países, entre elas, a questão normativa, uma vez que, nos EUA, houve a criação da SOX com pontos direcionados para regularizar os SNA. Assim, em função dessa diferença, é possível esperar ainda que os resultados desse estudo sejam diferentes entre ambos os países.

Como variável representativa de qualidade da auditoria foram utilizados modelos de gerenciamento de resultados, que, segundo Causholli et al. (2014), estão interligados com a qualidade da auditoria. Dentre os modelos de cálculo de GR presentes na literatura, foram aqui utilizados os modelos de Jones modificado (Dechow, Sloan, & Sweeney, 1995) e o modelo de Kang e Sivaramakrishnan (1995). Sendo assim, o *accrual* total foi calculado da seguinte maneira, segundo Jones (1991):

$$AT_{j,t} = \Delta AC_{j,t} - \Delta PC_{j,t} - \Delta Disp_{j,t} + \Delta PfCP_{j,t} - DEPA_{j,t}$$

Em que:

$AT_{j,t}$: o *accrual* total da empresa j no período t ;

$AC_{j,t}$: variação do ativo circulante da empresa j entre os anos $t-1$ e t ;

$PC_{j,t}$: variação do passivo circulante da empresa j entre os anos $t-1$ e t ;

$Disp_{j,t}$: variação de disponibilidade da empresa j entre os anos $t-1$ e t ;

PfCP_{j,t}: variação do passivo financeiro de curto prazo da empresa j entre os anos t-1 e t; e

DEPA_{j,t}: despesa de depreciação e amortização da empresa j no período t.

Os *accruals* discricionários, baseados no modelo de Jones Modificado, foram obtidos da seguinte maneira:

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

Em que:

$AT_{j,t}$: accrual total da empresa j no período t;

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

$\Delta Rev_{j,t}$: variação da receita líquida da empresa j entre os anos t-1 e t; e

$PPE_{j,t}$: investimento, imobilizado, diferido e intangíveis brutos da empresa j no ano t.

Em seguida, os *accruals* não discricionários foram calculados como segue:

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

Em que:

$AND_{j,t}$: Accrual não discricionário da empresa j no período t;

$\Delta CR_{j,t}$: variação de Contas a Receber da empresa j entre t-1 e t.

Assim, os *accruals* discricionários foram provenientes do seguinte modo:

$$AD_{j,t} = \frac{AT_{j,t}}{Asset_{j,t-1}} - AND_{j,t}$$

Para maior robustez das análises, os *accruals* discricionários também foram obtidos pelos resíduos da seguinte regressão, representada pelo modelo KS:

$$AT_{j,t} = \varphi_0 + \varphi_1 \times \left[\frac{CR_{j,t-1}}{Rev_{j,t-1}} \times Rev_{j,t} \right] + \varphi_2 \times \left[\frac{APB_{j,t-1}}{EXP_{j,t-1}} \times EXP_{j,t} \right] + \varphi_3 \times \left[\frac{DEP_{j,t-1}}{PPE_{j,t-1}} \times PPE_{j,t} \right] + v_{j,t}$$

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

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

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

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

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

Assim, com base nos modelos apresentados por Ashbaugh et al. (2003), Lim e Tan (2008) e Causholli et al. (2014), o modelo a ser estimado é:

$$ADC_{j,t} = \beta_0 + \beta_1 \times TxSNA \times FSNA_{j,t} + \beta_2 \times Cresc_{j,t} + \beta_3 \times LSNA_{j,t} + \beta_4 \times FCO_{j,t} + \beta_5 \times Lev_{j,t} + \beta_6 \times MV_{j,t} + \beta_7 \times Prej_{j,t} + \beta_8 \times LCA_{j,t} + \beta_9 \times BIG4_{j,t} + \varepsilon_{j,t}$$

Em que:

ADC: variável representativa de qualidade da auditoria, são accruals discricionários calculados via modelo KS e Jones Modificado;

TxSNA x FSNA: TxSNA é variável *dummy* que assume 1 se a taxa de SNA for inferior a 50% e 0, caso contrário. A taxa de SNA foi calculada dividindo o gasto com SNA pelo valor total dos serviços da empresa de auditoria (SNA + Auditoria). Se essa relação for inferior a 50%, considera-se que a empresa tem alta chance de adquirir serviços de SNA no futuro. Essa variável capta a possibilidade de venda futura de SNA. FSNA: representa a promessa de receitas futuras de SNA. É a maior variação entre as taxas de SNA de um ano para o outro de determinada empresa, atestando se valor dos SNA aumentou ou não (Causholli et al., 2014). TxSNA×FSNA: variável independente de interesse. Mede o coeficiente incremental em FSNA para o grupo TxSNA = 1. Portanto, capta a ideia de que a empresa apresentava possibilidade de venda futura de SNA (TxSNA) e que essa possibilidade se concretizou, via aumento de venda de SNA (FSNA). Espera-se que o coeficiente do termo de interação seja positivo, sugerindo que a alta taxa de crescimento de oportunidade, que aumentam SNA futuro, exibe maiores níveis de gerenciamento de resultados, portanto, menor a qualidade da auditoria (Causholli et al., 2014)

CRESC: mede a variação percentual nas vendas do ano t e do ano $t+1$;

LSNA: é o log natural das taxas de serviços de SNA pagos ao auditor no ano em curso (t). Espera-se uma correlação positiva entre essa variável com os accruals discricionários, segundo a perspectiva de que a qualidade da auditoria é afetada pela prestação de SNA. Contudo a maioria das pesquisas internacionais tem apontado para uma relação negativa entre essa variável e o ADC;

FCO: é igual ao fluxo de caixa operacional escalado pelo ativo total do ano t ;

LEV: é o total de Passivo, dividido pelo ativo total corrente do ano $t+1$. Esta variável é uma proxy para o risco de auditoria segundo Ashbaugh et al. (2003);

MV: é o valor de mercado da empresa no ano $t+1$, dado pelo log natural do valor de mercado das ações (MB) no final do ano fiscal. Segundo Causholli et al. (2014), essa é uma proxy que auxilia na verificação do desempenho da empresa;

PREJ: é uma *dummy* que assume o valor 1 se o lucro líquido é menor que zero e assume o valor 0 se o lucro líquido é maior que zero. Segundo Causholli et al. (2014), essa é uma proxy que auxilia na verificação do desempenho da empresa no ano $t+1$;

LCA: Incluída para possível reversão à média dos accruals. É calculada pelo quociente entre o total de accruals do ano anterior e o total de ativos do ano anterior (t);

BIG4: é uma dummy que assume valor 1 se a empresa é auditada por uma das empresas “big4” e 0, caso contrário, no ano t. Segundo Ashbaugh et al. (2003) esta variável é importante, pois se espera que uma companhia que é auditada por uma dessas grandes empresas de auditoria apresente uma maior qualidade de auditoria;

4 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

4.1 Brasil

Inicialmente foram estimados os accruals discricionários, via modelo KS e Jones Modificado, cujos resultados estão apresentados na Tabela 1:

Tabela 1: Modelo KS e Jones Modificado - Brasil

KS	Coefficiente	t	JONES	Coefficiente	z
Termo1	0,0870771	2,64***	Termo1	0,0012962	1,75*
Termo2	0,1802693	3,74***	Termo2	5,40E-07	8,73***
Termo3	-0,0711457	-0,45			
Constante	-0,061047	-5,58***	Constante	4,65E-07	8,63***
F	8,08***		X2	80,05***	
R2	6,94				
Normalidade dos resíduos	6,439***		Normalidade dos resíduos	10,09***	
Breusch and Pagan Lagrangian	0,2		Breusch and Pagan Lagrangian	3815,71***	
Teste F de Chow	8,08***		Teste F de Chow	0,88	
Teste de Hausman	11,78***		Teste de Hausman	0,03	
Teste de White	12,24		Teste de White	94,72***	
VIF	1,1		VIF	1,0	
Teste de Wooldridge	1,7		Teste de Wooldridge	11,446***	

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

Fonte: Elaborada pelos autores.

Para o modelo KS, os testes não indicaram haver problemas de multicolinearidade, heterocedasticidade e correlação serial. O teste F de Chow indicou para o uso de efeitos fixos e teste de Breusch Pagan indicou uso de dados em *pooling*. Mas, seguindo o teste de Hausman, aplicou-se o modelo de efeitos fixos. Para o modelo Jones Modificado, houve indícios de heterocedasticidade e correlação serial, além de indicação do uso de efeitos aleatórios, de modo que o modelo final apresentado foi em *Generalised Least Squares* (GLS) corrigido para heterocedasticidade e correlação serial.

Em seguida, para definição de qual método utilizar para estimar a matriz de correlação entre as variáveis foi utilizado o teste de normalidade Kolmogorov Smirnov, o qual apontou que nenhuma variável apresenta distribuição normal, como demonstrado na Tabela 2:

Tabela 2: Normalidade dos resíduos - Brasil

Variáveis	D
AD KS	0,047***
AD JONES	0,130***
TxSNA×FSNA	0,507***
CRESC	0.094***
LSNA	0,421***
FCO	0,065***
LEV	0,233***
MV	0,052***
PREJ	0,451***
LCA	0,454***
BIG4	0,289***

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

Fonte: Elaborada pelos autores.

Assim, o teste utilizado para cálculo da correlação entre as variáveis foi o teste não paramétrico de Spearman, cujos resultados estão apresentados na Tabela 3:

Tabela 3: Correlação - Brasil

	AD KS	AD JONES
AD JONES	-0,076**	
TxSNA×FSNA	-0,012	-0,029
CRESC	0,101***	-0,045
LSNA	0,086***	-0,009
FCO	0,083***	0,011
LEV	0,042	0,058*
MV	0,155***	-0,108***
PREJ	0,020	0,065**
LCA	-0,024	-0,194***
BIG4	0,167***	-0,025

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

Fonte: Elaborada pelos autores.

Por meio de análise de correlação, observa-se que há indícios de uma relação negativa entre a expectativa de crescimento de taxa de serviços de não auditoria (TxSNA×FSNA) com as variáveis representativa de GR, embora esses resultados não tenha sido estatisticamente significativo e com um valor abaixo de 0,10. Por outro lado, foi possível observar sinais de que os SNA atuais (LSNA) tem relação positiva com GR, indicando que maior SNA pode ocasionar em queda na qualidade da auditoria.

Em seguida foi realizado os testes de regressão, tanto para o modelo KS, quanto para o Jones, conforme Tabela 4.

Tabela 4: Regressões - Brasil

Variáveis	KS		JONES	
	Coefficiente	z	Coefficiente	z
TxSNA×FSNA	-0,00002	-1,34	-0,00168	-1,65*
CRESC	-0,00043	-2,72***	-0,00492	-0,55
LSNA	0,00002	3,46***	0,00034	1,18
FCO	0,00119	2,49**	0,00034	0,19
LEV	0,00017	0,97	0,00325	-0,61
MV	0,00011	4,71***	-0,00205	-2,47**
PREJ	-0,00008	-1	0,01524	4,57***
LCA	0,00000	0,03	-0,00040	-1,02
BIG4	0,00046	3,83***	-0,00279	-0,74
CONSTANTE	0,00105	2,72***	0,10238	8,39***
X ² /F	84,17***		75,22***	
Breusch e Pagan	1942,71***		25,32***	
Teste F de Chow	4,86***		0,85	
Teste de Hausman	7,29		15,29*	
Teste de White	197,83***		151,78***	
VIF	1,12		1,17	
Teste de Wooldridge	15,172***		0,771	
Normalidade dos Resíduos	7,048***		8,869***	

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

Fonte: Elaborada pelos autores.

Para as regressões com modelo KS e Jones Modificado não houve indícios de problemas de multicolinearidade, mas houve indícios de heterocedasticidade. Além disso, para o modelo KS, ainda houve indícios de correlação serial. Observando os resultados dos testes F de Chow, Breusch Pagan e Hausman, a indicação é para o uso de efeitos aleatórios no modelo KS, que está representado corrigido para correlação serial e heterocedasticidade. Para o modelo Jones Modificado, os testes indicaram o uso de efeitos fixos, apresentado corrigido para heterocedasticidade.

No geral, os resultados indicam que a principal variável de interesse TxSNA×FSNA apresenta relação negativa com GR, embora esse resultado tenha sido estatisticamente significativo apenas para o modelo Jones Modificado. Esse resultado contraria ao que era esperado, ou seja, de que a realização da expectativa de SNA poderia influenciar negativamente a qualidade da auditoria. Contudo, esses resultados podem ser explicados pelo fato dos conhecimentos adquiridos sobre o cliente através dos SNA são utilizados para os serviços de auditoria ou vice-versa, como, por exemplo, já saber como funcionam os sistemas da companhia (Antle, Gordon, Narayanamoorthy, & Zhou, 2006). Além disso, firmas com boa governança podem gastar mais com consultoria quando tais serviços aumentarem a eficiência e melhorarem os controles internos da empresa (Hallak e Silva, 2012).

Cabe destacar também que os resultados apontam para um relação positiva entre GR e o valor dos SNA em t. Esse resultado foi estatisticamente significativo ao utilizar o modelo KS. Esse resultado está coerente com o esperado por Gul et al. (2007) e Singh, Singh, Sultana e Evans (2019), que sugerem que as taxas de SNA podem prejudicar a independência do auditor quando a posse da empresa de auditoria é curta e, ainda, de acordo com Frankel et al. (2002) e Srinidhi e Gul (2007), que afirmam que maiores pagamentos por SNA aos auditores

contribuem para o aumento do gerenciamento de resultados e isso pode comprometer a qualidade da auditoria, pois, SNAs tem um efeito negativo sobre a qualidade da contabilidade.

4.2 Estados Unidos

De modo semelhante ao realizado no Brasil, primeiramente foram estimados os accruals discricionários via modelo KS e Jones Modificado, conforme Tabela 5.

Tabela 5: Modelo KS e Jones Modificado - EUA

KS	Coefficiente	t	JONES	Coefficiente	t
Termo1	0,2532977	4,70***	Termo1	0,0016691	1,42
Termo2	-0,0331194	-1,91*	Termo2	6,73E-06	3,42***
Termo 3	-0,4622905	-1,2	Constante	8,88E-06	11,45***
Constante	-0,0267841	-3,57***			
F	8,03***		F	6,95***	
R ²	2,48		R ²	1,59	
Normalidade dos resíduos	4,462***		Normalidade dos resíduos	4,5***	
Breusch and Pagan	13,36***		Breusch and Pagan	13536,25***	
Teste F de Chow	17,65***		Teste F de Chow	6,95***	
Teste de Hausman	32,46***		Teste de Hausman	14,26***	
Teste de White	57,85***		Teste de White	124,68***	
VIF	1,05		VIF	1,0	
Teste de Wooldridge	8,148***		Teste de Wooldridge	48,016***	

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

Fonte: Elaborada pelos autores.

Para modelo KS e Jones Modificado não houve indícios de multicolinearidade, mas indicou problemas de heterocedasticidade e correlação serial. Os testes também indicaram uso de modelo com efeitos fixos. Além disso, o teste de normalidade das variáveis (Kolmogorov Smirnov) apontou que nenhuma variável apresentou distribuição normal, como demonstra a Tabela 6:

Tabela 6: Normalidade dos resíduos - EUA

Variáveis	D
AD KS	0,125***
AD JONES	0,159***
TxSNA×FSNA	0,468***
CRESC	0,999***
LSNA	0,159***
FCO	0,064***
LEV	0,057***
MV	0,032***
PREJ	0,440***
LCA	0,144***
BIG4	0,308***

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

Fonte: Elaborada pelos autores.

Assim como a maioria dos dados das variáveis não apresentam distribuição normal, o teste escolhido para testar a correlação entre as variáveis foi o teste não paramétrico de Spearman, cujos resultados estão apresentados na Tabela 7:

Tabela 7: Correlação - EUA

	AD KS	AD JONES
AD JONES	0,100	
TxSNA×FSNA	0,004	-0,036
CRESC	-0,066	0,127
LSNA	-0,088	-0,087
FCO	0,079	0,082
LEV	0,030	-0,185**
MV	-0,054	-0,094
PREJ	0,037	0,192**
LCA	-0,010	-0,157*
BIG4	-0,014	-0,069

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

Fonte: Elaborada pelos autores.

A matriz de correlação indicou não haver relação entre a realização da expectativa de SNA com o GR, nem mesmo desse com os valores de SNA em “t”. Mas, para aprofundar os testes, foram aplicados regressões múltiplas para análise, conforme Tabela 8.

Tabela 8: Regressões - EUA

Variáveis	KS		JONES	
	Coefficiente	t	Coefficiente	z
TxSNA×FSNA	0,00268	1,08	-0,00477	-0,53
CRESC	-0,00009	-0,04	0,04810	5,02***
LSNA	0,00010	0,99	-0,00169	-2**
FCO	0,00541	0,65	-0,08342	-2,98***
LEV	0,00206	0,58	-0,05638	-5,98***
MB	-0,00052	-0,75	0,00095	1,25*
PREJ	0,00054	0,57	0,01418	2,7***
LCA	0,00198	0,63	-0,01119	-0,76
BIG4	0,00716	3,04***	-0,01056	-1,74*
CONSTANTE	0,02059	1,99**	0,12395	14,69***
F/X ²	2,11**		103,82***	
R ²	0,009			
Breusch and Pagan	2078,60***		65,80***	
Teste F de Chow	1,67*		2,63***	
Teste de Hausman	22,99***		17,43**	
Teste de White	163,89***		311,4***	
VIF	1,13		1,1	
Teste de Wooldridge	0,05		1,335	
Normalidade dos Resíduos	9,371***		8,785***	

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

Fonte: Elaborada pelos autores.

Diferentemente dos resultados obtidos para o Brasil, não parece haver um alinhamento entre o que foi encontrado ao utilizar o modelo KS e o modelo Jones Modificado. No geral, os resultados não apresentam evidências de que a realização da expectativa de SNA tenha qualquer relação com o GR, ou seja, deixa evidências de que a realização das expectativas da prestação de SNA não contribuem para o gerenciamento de resultado e para a redução da qualidade da auditoria. Quanto a taxa de SNA, para o modelo KS a relação indica ser positiva, embora não significativa, e para o modelo Jones Modificado aponta para uma relação negativa e significativa. Tais resultados podem ser explicados pela existência da lei Sarbanes-Oxley (SOX), que traz como restrição quanto a prestação de SNA pelas empresas de auditoria, sendo que Aono e Guan (2008) encontraram evidências que o gerenciamento de resultados diminuiu no período pós SOX.

No geral, para o Brasil, os resultados indicaram que há uma tendência de que a realização da expectativa de SNA tenha uma relação negativa com GR, ou seja, quanto maior essa realização maior a qualidade de auditoria. Enquanto que, nos EUA, os resultados sugerem que a realização da expectativa de SNA não tem relação com a qualidade de auditoria. E ainda, os teste evidenciara que o valor de SNA em “t” indicam relação negativa com a qualidade da auditoria no caso das empresas brasileiras, mas positiva no caso das empresas norte-americanas. Essas diferenças presentes entre os dois países podem ser explicadas pela diferença legal existente. No Brasil, a falta de regulação permite o contrato dos SNA, enquanto nos EUA, os SNA considerados prejudiciais para a qualidade da auditoria, foram banidos pela SOX. Após os Estados Unidos passar por uma sequência de escândalos contábeis que atingiram grandes corporações como a Enron, Arthur Andersen, WorldCom e Xerox, foi criada a SOX com o objetivo de recuperar a confiança dos investidores no mercado de capitais. Entre as medidas dessas leis estão a proibição de determinados SNA (Silva & Robles Junior, 2008). Já no Brasil, a falta de uma forte regulação como a SOX permite o contrato dos diversos tipos de SNA.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Esse trabalho investigou se há alguma relação entre a qualidade dos serviços de auditoria e os possíveis ganhos futuros com serviços de não auditoria para as empresas brasileiras e norte-americanas de capital aberto, Para isso calculou-se os accruals discricionários com os modelos de Jones e KS para capturar o gerenciamento de resultado, variável representativa de qualidade da auditoria.

Foi encontrado que, no Brasil, a prestação de SNA hoje prejudica a qualidade da auditoria, mas a expectativa da prestação desse serviço contribui para a diminuição do gerenciamento de resultado, aumentando a qualidade da auditoria. Já nos EUA, encontrou-se que a prestação de SNA hoje diminui o gerenciamento de resultado e aumenta a qualidade da auditoria, sem haver indícios de relação com a realização da expectativa de SNA.

Percebe-se que os resultados encontrados para os EUA podem ter sido influenciados pelas instituições da SOX que proibiam alguns SNA. Isso pode ter contribuído para a ausência de resultados para as expectativas da prestação de SNA e para que os SNA que não foram banidos pela SOX possam ajudar na diminuição do gerenciamento de resultado e aumento da qualidade da auditoria. No Brasil, as expectativas da prestação de SNA diminuem o gerenciamento de resultado, pois os auditores começam a ter um maior entendimento sobre a empresa que está sendo auditada, refinando suas análises com o tempo e melhorando a qualidade da auditoria, porém, no curto prazo, os incentivos econômicos para a prestação dos serviços de SNA pode comprometer sua independência e aumentar o gerenciamento de resultados, contribuindo para diminuir a qualidade da auditoria.

Assim, dados que o mercado tem oportunidade de crescimento e evolução, medida que fornecesse ao investidor maior credibilidade e meios adequados, capazes de torná-lo informado o suficiente para a melhor tomada de decisão (Agrizzi, 1989), essa pesquisa deixa evidências aos órgãos reguladores brasileiros sobre possíveis caminhos a se seguir, a exemplo da SOX nos EUA, para regulamentação dos SNA. Essa regulação é fundamental para o mercado uma vez que os investidores requerem informações contábeis de qualidade para a tomada de decisão. Portanto, permitirá aos investidores compreender o efeito dos SNA na qualidade da auditoria, por sua vez, na qualidade do atestado quanto á veracidade das informações contábeis divulgadas nas DFPs.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Ahadiat, N. (2011). Association between audit opinion and provision of non-audit services. *International Journal of Accounting and Information Management*, 19(2), 182-193. <https://doi.org/10.1108/18347641111136463>
- Agrizzi, D. (1989). Uma análise comparada das experiências de regulação do mercado de capitais – os casos do Brasil, Inglaterra, Estados Unidos, França e Japão. *Dissertação* (Mestrado em Ciências Contábeis) - Instituto Superior de Estudos Contábeis, Fundação Getúlio Vargas - FGV, Rio de Janeiro, 1989.
- Ajina, A., & Habib, A. (2017). Examining the relationship between earning management and market liquidity. *Research in International Business and Finance*, 42, 1164 – 1172. <https://doi.org/10.1016/j.ribaf.2017.07.054>
- AICPA - American Institute Of Certified Public Accountants. (1992). Statement of position regarding mandatory rotation of audit firms of publicly held companies. New York, NY, USA.
- Almeida, F. (2011). Prestação de serviços de consultoria por auditores independentes: Há reflexos no gerenciamento de resultados em empresas brasileiras de capital aberto?. *Dissertação* (Mestrado em Ciências Contábeis) - Faculdade de Ciências Econômicas da Universidade Federal de Minas Gerais - UFMG, Minas Gerais, 2011.
- Almeida, F., & Lamounier, W. (2014). Prestação de serviços de consultoria por auditores independentes e gerenciamento de resultados em empresas brasileiras. *Contexto*, 14(28).
- Antle, R., Gordon, E., Narayanamoorthy, G., & Zhou, L. (2006). The joint determination of audit fees, non-audit fees, and abnormal accruals. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 27, 235–266. <https://doi.org/10.1007/s11156-006-9430-y>
- Antunes, G. A., Teixeira, A. J., Costa, F. M., & Nossa, V. (2010). Efeitos da adesão aos níveis de governança da Bolsa de Valores de São Paulo na qualidade da informação contábil. *Advances in Scientific and Applied Accounting*, 3(1), 109-138.
- Aono, J., & Guan, L. (2008). The impact of Sarbanes-Oxley act on cosmetic earnings management. *Research in Accounting Regulation*, 20, 205-215. [https://doi.org/10.1016/S1052-0457\(07\)00212-3](https://doi.org/10.1016/S1052-0457(07)00212-3)

- Ashbaugh, H., Lafond, R., & Mayhew, B. (2003). Do Nonaudit services compromise auditor independence? Further evidence. *The Accounting Review*, 78(3), 611-639. <https://www.jstor.org/stable/3203219>
- Biddle, G., & Hilary, G. (2006). Accounting quality and firm-level capital investment. *The Accounting Review*, 81(5), 963-982. <https://www.jstor.org/stable/4093094>
- Biddle, G., Hilary, G., & Verdi, R. (2009). How does financial reporting quality relate to investments efficiency? *Journal Accounting and Economics*, 48(2-3), 112-131. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2009.09.001>
- Bloomfield, D., & Shackman, J. (2008). Non-audit service fees, auditor characteristics and earnings restatements. *Managerial Auditing Journal*, 23(2), 125-141. <https://doi.org/10.1108/02686900810839839>
- Boynton, W. C., Johnson, R. N., & Kell, G. W. (2003). *Modern Auditing*. (7th ed.), Jakarta: Erlangga.
- Bushman, R., & Smith, A. (2001). Financial accounting information and corporate governance. *Journal of Accounting and Economics*, 32(1-3), 237-333. [https://doi.org/10.1016/S0165-4101\(01\)00027-1](https://doi.org/10.1016/S0165-4101(01)00027-1)
- Castro, W. B. L., Peleias, I. R., & Da Silva, G. P. (2015). Determinantes dos Honorários de Auditoria: um Estudo nas Empresas Listadas na BM&FBOVESPA, Brasil. *Revista Contabilidade & Finanças*, 26(69), 261-273. <http://dx.doi.org/10.1590/1808-057x201501560>
- Causholli, M., Chambers, D., & Payne, J. (2014). Future nonaudit service fees and audit quality. *Contemporary Accounting Research*, 31(3), 681-712. <https://doi.org/10.1111/1911-3846.12042>
- Chen, F., Hope, O., & Qingyuan, L. (2011). Financial reporting quality and investment efficiency of private firms in emerging markets. *The Accounting Review*, 86(4), 1255-1288. <https://www.jstor.org/stable/23045602>
- Chu, B., & Hsu, Y. (2017). Non-audit services and audit quality — the effect of Sarbanes-Oxley Act. *Asia Pacific Management Review*, 23(3), 201-208. <https://doi.org/10.1016/j.apmr.2017.07.004>
- CPC 00 - Estrutura Conceitual para Elaboração e Divulgação de Relatório Contábil-Financeiro. Disponível em: <<http://www.cpc.org.br/CPC/Documentos-Emitidos/Pronunciamentos/Pronunciamento?Id=80>>. Acesso em agosto de 2018.
- Craswel, A. (1999). Does the Provision of Non- Audit Services Impair Auditor Independence? *International Journal of Auditing*, 3(1), 29-40. <https://doi.org/10.1111/1099-1123.00047>
- Cunha, P. R., Brighenti, J., & Degenhart, L. (2014). Fatores que Influenciam os honorários de auditoria: análise das empresas brasileiras listadas na BM&FBOVESPA. *Pensar Contábil*, 18(65), 16-27.

- Dechow, P., Sloan, R., & Sweeney, A. (1995). Detecting earnings management. *The Accounting Review*, 70(2), 193-225. <https://www.jstor.org/stable/248303>
- Defond, M., & Francis, J. (2005). Audit research after sarbanes-oxley. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 24(1), 5-30. <https://doi.org/10.2308/aud.2005.24.s-1.5>
- Fama, E. (1970). Efficient capital markets: A review of theory and empirical work. *The Journal of Finance*, 25(2), 383-417. <https://doi.org/10.2307/2325486>
- Frankel, R., Johnson, M., & Nelson, K. (2002). The relation between auditors fees for nonaudit services and earnings management. *The Accounting Review*, 77, 71-105. <https://www.jstor.org/stable/3203326>
- Geiger, M., & Rama, D. (2003). Audit fees, nonaudit fees, and auditor reporting on stressed companies. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 22(2), 53-69. <https://doi.org/10.2308/aud.2003.22.2.53>
- Ghosh, A., Kallapur, S., & Moon, D. (2009). Audit and non-audit fees and capital market perceptions of auditor independence. *Journal of Accounting and Public Policy*, 28(5), 369-385. <https://doi.org/10.1016/j.jaccpubpol.2009.07.001>
- Gomariz, F., & Bellesta, J. (2014). Financial reporting quality, debt maturity and investment efficiency. *Journal of Bank & Finance*, 40, 494-506. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2013.07.013>
- Gul, F., Jaggi, B., & Krishnan, G. (2007). Auditor independence: Evidence on the joint effects of auditor tenure and nonaudit fees. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 26(2), 117-142. <https://doi.org/10.2308/aud.2007.26.2.117>
- Habib, A. (2012). Non-Audit Service Fees and Financial Reporting Quality: A Meta-Analysis. *A Journal of Accounting, Finance and Business Studies*, 48(2), 214-248. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6281.2012.00363.x>
- Hallak, R. T. P., & Da Silva, A. L. C. (2012). Determinantes das Despesas com Serviços de Auditoria e Consultoria Prestados pelo Auditor Independente no Brasil. *Revista Contabilidade & Finanças*, 23(60), 223-231. <http://dx.doi.org/10.1590/S1519-70772012000300007>
- Healy, P., & Palepu, K. (2001). Information asymmetry, corporate disclosure, and the capital markets: A review of the empirical disclosure literature. *Journal of Accounting and Economics*, 31(1), 405-440. [https://doi.org/10.1016/S0165-4101\(01\)00018-0](https://doi.org/10.1016/S0165-4101(01)00018-0)
- Healy, P., & Wahlen, J. (1999). A review of the earnings management literature and its implications for standard setting. *Accounting Horizons*, 13(4), 365-383. <https://doi.org/10.2308/acch.1999.13.4.365>
- Jensen, M., & Meckling, W. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305-360. [https://doi.org/10.1016/0304-405X\(76\)90026-X](https://doi.org/10.1016/0304-405X(76)90026-X)

- Johnson, V., Khurana, I., & Reynolds, K. (2002). Audit-Firm Tenure and the Quality of Financial Reports. *Contemporary Accounting Research*, 19(4), 637-660. <https://doi.org/10.1506/LLTH-JXQV-8CEW-8MXD>
- Jones, J. (1991). Earnings management during import relief investigations. *Journal of Accounting Research*, 29(2), 193-228, 1991. <https://doi.org/10.2307/2491047>
- Kang, S., & Sivaramakrishnan, K. (1995). Issues in testing earnings management and an instrumental variable approach. *Journal of Accounting Research*, 33(2), 353-367. <https://doi.org/10.2307/2491492>
- Kinney, W., Palmrose, Z., & Scholz, S. (2004). Auditor independence, non-audit services, and restatements: Was the US Government Right? *Journal of Accounting Research*, 42(3), 561-588. <https://doi.org/10.1111/j.1475-679X.2004.t01-1-00141.x>
- Larcker, D., & Scott, R. (2004). Fees paid to audit firms, accrual choices and corporate governance. *Journal of Accounting Research*, 42(3), 625-658. <https://doi.org/10.1111/j.1475-679X.2004.t01-1-00143.x>
- Lim, C., & E Tan, H. (2008). Non-audit Service Fees and Audit Quality: The Impact of Auditor Specialization. *Journal of Accounting Research*, 46(1), 199-246. <https://doi.org/10.1111/j.1475-679X.2007.00266.x>
- Martinez, A. L., Lessa, R., & Moraes, A. J. (2014). Remuneração dos auditores perante a agressividade tributária e governança corporativa no Brasil. *Revista Contabilidade e Controladoria*, 6(3), 8-18. <http://dx.doi.org/10.5380/rcc.v6i3.34593>
- McNichols, M., & Stubben, S. (2008). Does earnings management affect firms' investment decisions. *The Accounting Review*, 83(6), 1571-1603. <https://www.jstor.org/stable/30243807>
- Monterrey, J., & Sánchez, A. (2007). Rotación y dependencia económica de los auditores: sus efectos sobre la calidad del resultado en las compañías cotizadas españolas. *Investigaciones Económicas*, 31(1), 119-159.
- Munhoz, T., Murro, E., Teixeira, G., & Lourenço, I. (2014). O Impacto da Adoção Obrigatória das IFRS nos Honorários de Auditoria em Empresas da Bovespa. *Anais do Congresso USP de Controladoria e Contabilidade*. São Paulo, SP, Brasil, 14.
- Nichols, D., & Smith, D. (1983). Auditor credibility and auditor changes. *Journal of Accounting Research*, 21(2), 534-544. <http://dx.doi.org/10.2307/2490789>
- Rahmina, L. Y., & Agoes, S. (2014). Influence of Auditor Independence, Audit Tenure, and Audit Fee on Audit Quality of Members of Capital Market Accountant Forum in Indonesia. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 164, 324-331. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2014.11.083>

- Sakel, R. (2013). Auditor fees and auditor independence. Evidence from going concern reporting decisions in Germany. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 32(4), 129-168. <https://doi.org/10.2308/ajpt-50532>
- Schipper, K. (1989). Commentary on earnings management. *Accounting Horizons*, 3, 91–102.
- Schneider, A., Church, B., & Ely, K. (2006). Non-audit services and auditor independence: A review of the literature. *Journal of Accounting Literature*, 25, 169-211.
- Silva, A. G., & Robles Junior, A. (2008). Os impactos na atividade de auditoria independente com a introdução da lei Sarbanes-Oxley. *Revista Contabilidade & Finanças*, 19(48), 112-127. <http://dx.doi.org/10.1590/S1519-70772008000300010>
- Simunic, D. (1984). Auditing, consulting, and auditor independence. *Journal of Accounting Research*, 22(2), 679-702. <http://dx.doi.org/10.2307/2490671>
- Singh, A., Singh, H., Sultana, N., & Evans, J. (2019). Independent and joint effects of audit partner tenure and non-audit fees on audit quality. *Journal of Contemporary Accounting & Economics*, 15(2), 186-205. <https://doi.org/10.1016/j.jcae.2019.04.005>
- Srinidhi, B., & Gul, F. (2007). The differential effects of auditors' nonaudit and audit fees on accrual quality. *Contemporary Accounting Research*, 24(2), 595-629. <https://doi.org/10.1506/ARJ4-20P3-201K-3752>
- Stolowy, H., & Breton, G. (2003). La gestion des données comptables: une revue de la littérature. *Comptabilité-Contrôle-Audit*, 9(1), 125 – 152. <https://doi.org/10.3917/cca.091.0125>
- Vogt, M., Leite, M., Cunha, P., & Santos, V. (2015). Relação entre honorários de auditoria e de honorários de não auditoria com o desempenho econômico de empresas listadas na BM&FBOVESPA. *Contabilidad y Negocios*, 10(19), 67-84.
- Wu, C. Y., Hsu, H., & Haslam, J. (2016). Audit committees, non-audit services, and auditor reporting decisions prior to failure. *The British Accounting Review*, 48(2), 240-256. <https://doi.org/10.1016/j.bar.2015.03.001>

Agradecimento:

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