

# CUSTOS DOS SERVIÇOS DE NÃO-AUDITORIA (SNA) DAS MAIORES EMPRESAS BRASILEIRAS\*

## NON-AUDIT SERVICE (SNA) FEES IN THE BIGGEST BRAZILIAN COMPANIES

### CAROLINA AGUIAR DA ROSA

Graduação em Ciências Contábeis (2012) pela Universidade Federal de Santa Catarina. Mestranda em Contabilidade na UFSC. Contadora das Centrais Elétricas de Santa Catarina. Pesquisador e autor de artigos em revistas e trabalhos em eventos nacionais e internacionais. **Endereço:** Rua Deputado Antônio Edu Vieira, n 1020, apto 301 blA, Pantanal | 88040-001 Florianópolis/SC  
**E-mail:** carolaguaiarrosa@gmail.com

### EDER JOSÉ GUZZO

Senior Accountant na multinacional norte-americana Kemin Industries. Graduação em Ciências Contábeis – 2008, Especializações em Contabilidade Gerencial 2009 e 2010, Mestrando em Contabilidade pela Programa de Pós Graduação da Universidade Federal de Santa Catarina (2012/2014). Pesquisador e autor de artigos em revistas, e trabalhos em eventos nacionais e internacionais. Consultor Tributário e Financeiro. Professor nas disciplinas de Contabilidade Tributária. Registro no Conselho Regional de Contabilidade. **Endereço:** Campus Universitário | CSE/CCN | Trindade | 88040-900 | Florianópolis/SC  
**E-mail:** ederguzzo@gmail.com

### JOSÉ ALONSO BORBA

Contador, Mestre e Doutor em Contabilidade. Professor da UFSC - Universidade Federal de Santa Catarina nos cursos de graduação em Ciências Contábeis e no mestrado e Doutorado de Contabilidade e de Administração. **Endereço:** Rua Arlindo Penna, 42 | 88037-260 | Corregó Grande | Florianópolis/SC | Brasil.  
**E-mail:** jalonso@cse.ufsc.br

### ALTAIR BORGERT

Professor Associado da Universidade Federal de Santa Catarina. Graduação em Ciências Contábeis – 1988, Mestrado em Administração – 1991, e Doutorado em Engenharia de Produção – 1999. Professor do Programa de Mestrado e Doutorado em Contabilidade da UFSC. Professor em cursos de Pós-Graduação stricto sensu em Administração e Contabilidade em diversas Universidades do Brasil. Pesquisador e autor de artigos em revistas, capítulos de livros e trabalhos em eventos nacionais e internacionais. Consultor Empresarial. Registro no Conselho Regional de Contabilidade. Membro da Associação Brasileira de Custos. **Endereço:** Campus Universitário | CSE/CCN | Trindade | 88040-900 Florianópolis/SC | Brasil.  
**E-mail:** altair@borgert.com.br

## RESUMO

O objetivo deste artigo é caracterizar os custos dos Serviços de Não-Auditoria – SNA das maiores empresas listadas na Bolsa de Valores de São Paulo – BM&FBOVESPA. Para a consecução deste trabalho foram utilizadas as informações divulgadas no Formulário de Referência – FR e no Relatório de Administração – RA, relativas ao ano de 2010, das 100 maiores empresas classificadas por valor de mercado, apresentadas na Revista Exame. Para identificar os elementos que caracterizam os grupos de empresas com diferentes custos de SNA evidenciados utilizou-se a análise de variância, avaliando-se a partir das variáveis ativo total, patrimônio líquido, resultado líquido e custos dos serviços de auditoria externa - SAE. Os resultados encontrados demonstram que os SNA mais utilizados pelas empresas são os de auditoria de impostos (31%). Por outro lado, os serviços de auditoria SOX detêm um custo expressivo, representando 16% do total de SNA, mas possuem uma baixa incidência, que pode ser justificada por uma preocupação recente com a governança corporativa. Uma preocupação com a evidenciação dos SNA pode surgir, pois 50% dos custos evidenciados pelas empresas compõem o grupo “outros serviços” e não são explicitados os tipos de serviços que fazem parte desse grupo. Além disso, foram encontradas incoerências de informações evidenciadas no FR e RA em 35% das empresas. Quanto às relações da variabilidade dos custos dos SNA, este estudo traz evidências de que os maiores custos dos SNA evidenciados pelas empresas da amostra estão naquelas em que os custos de SAE são maiores.

**Palavras-chave:** Custos. Auditoria. Serviços.

**Submissão em 05/11/2012. Aceito em 12/12/2012.**

\*O artigo foi apresentado no XIX Congresso Brasileiro de Custos, realizado em Bento Gonçalves/RS, de 12 a 14 de novembro de 2012.

## ABSTRACT

*The aim of this paper is to characterize the costs of Non-Audit Services - SNA of the largest companies listed at BM&FBOVESPA. To achieve this study, the Reference Form - FR and Management Report - RA were used to find information about SNA disclosed in 2010 by the top 100 companies ranked by market value, which were listed at Exame magazine. To identify elements that characterize groups of firms with different SNA fees analysis of variance was used, evaluating variables from the total assets, equity, net income and external audit services – SAE fees. The results show that most SNA are used by companies to audit tax (31%). Moreover, the audit SOX holds a significant cost, representing 16% of total SNA, but there is a low incidence, which can be justified by a concern with recent corporate governance. One concern with the disclosure of SNA can arise because 50% of the costs evidenced by the companies comprising the group "other services" and the types of services that are part of this group are not explained. In addition, information inconsistencies were found between RF and RA in 35% of the companies. Concerning the cost variable of SNA, this study provides evidence that the highest SNA fees were evidenced by the sample companies which evidenced the highest SAE fees.*

*Keywords: Fees. Audit. Services.*

## 1 INTRODUÇÃO

A partir do momento em que crises abalaram a confiança das informações divulgadas pelas companhias, como é o caso da Enron, a sociedade e o governo começaram a repensar a respeito dos mecanismos de divulgação dessas informações e dos procedimentos que gerassem maior confiabilidade. O cenário, assim, demandava por reflexões e redefinições sobre o papel dos auditores independentes na conjuntura econômica mundial.

Por outro lado, o aumento da diversidade de serviços oferecidos pelas empresas de auditoria e a crescente importância dos serviços de gestão de assessoria e/ou consultoria para as empresas, por necessidade gerencial, devido à complexidade do ambiente de negócios, acarretam preocupação tanto dos órgãos reguladores quanto dos participantes do mercado de capitais. Com a prestação de serviços de auditoria externa e de consultorias tributárias, de governança, de recursos humanos e de outros serviços para uma mesma companhia, os riscos de aumento de dependência entre as empresas de auditoria e seus clientes e da falta de integridade no cumprimento dos trabalhos de auditoria se tornaram mais notórios para o público externo.

Se a confiabilidade na inteireza da informação financeira deve ser sustentada para o público, do mesmo modo deve ser mantida a confiança pública na objetividade dos auditores independentes. Corroborando, há quase trinta anos Pany e Reckers (1983) já enfatizavam essa preocupação da necessidade de uma relação de completa independência entre auditor e cliente e questionavam sobre a afetação da prestação de outros serviços que não fossem os de auditoria externa em tal independência.

Assim, a Comissão de Valores Mobiliários – CVM, com embasamento nos preceitos de transparência e divulgação de informações relevantes para o mercado de capitais, emitiu a Instrução CVM nº 381 do ano de 2003, que dispõe sobre a obrigatoriedade da divulgação no Relatório da Administração – RA, pelas entidades auditadas, de informações sobre os custos dos honorários de outros serviços que não sejam os de auditoria externa, prestados pelo auditor independente. Entretanto, a revista Capital Aberto (2005) divulgou, na edição de setembro de 2005, que, mesmo entrando em vigor a partir das demonstrações financeiras de 2002, tal Instrução estava sendo desobedecida, com uma relação de 28% das empresas que não divulgavam (ou divulgavam de forma incompleta) a informação solicitada, isso de um total de 400 empresas analisadas no ano de 2004. Em 2003 esse percentual era de 33% de um total de 313 empresas.

Mais recentemente, a partir do ano de 2010, com a Instrução CVM nº 480/2009, surgiu a obrigatoriedade, para as empresas com registro na CVM, da publicação do Formulário de Referência – FR em substituição ao relatório IAN – Informações Anuais. Tal formulário exige, entre tantas outras informações, a divulgação de todos os serviços prestados pela empresa de auditoria independente, tanto os de auditoria externa quanto aqueles que não sejam de auditoria externa e os respectivos custos de tais serviços.

Diante da relevância e da obrigatoriedade da divulgação de informações referentes aos serviços extras de auditoria tomados pelas companhias, tem-se como questão desta pesquisa: **quais são os custos dos Serviços de Não-Auditoria (SNA) adquiridos pelas maiores empresas listadas na BM&FBOVESPA?** Desse modo, o objetivo deste artigo

é caracterizar os custos dos Serviços de Não-Auditoria – SNA das maiores empresas listadas na Bolsa de Valores de São Paulo – BM&FBOVESPA.

## 2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

### 2.1 Auditoria e a influência nas práticas de Governança Corporativa

Dentre os diversos instrumentos de controle que a Lei das S/A, CVM e o Instituto Brasileiro de Governança Corporativa – IBGC adotam para proteção dos envolvidos nas entidades, há a auditoria externa. Essa é responsável por examinar e fiscalizar as demonstrações financeiras, a fim de emitir opinião acerca da sua veracidade, para fins de publicação. Luca *et al.* (2010) contribuem que, elegendo a Governança Corporativa – GC como pano de fundo, a auditoria externa (ou independente) é responsável principalmente pela segurança e credibilidade das informações geradas pela empresa para os seus *stakeholders*. Também salienta a importância da auditoria interna, que compreende a gestão de riscos e controles internos.

Cadbury (1992) em seu relatório pioneiro na formulação de melhores práticas de governança corporativa, aponta a auditoria externa como elemento importante para atuar em nome das organizações. A governança corporativa surgiu para criar mecanismos necessários para controlar e monitorar os negócios, não somente pelos gestores internos, mas também pelos *stakeholders*, viabilizando a identificação e a solução de eventuais conflitos de agência.

A partir do momento em que ocorre a separação da propriedade e o controle das organizações, surgem esses chamados problemas de agência. No trabalho apresentado por Jensen e Meckling (1976), os autores sustentam que os problemas de agência surgem com a separação entre propriedade e controle, devido às diferenças de motivação e objetivos, alinhamento da informação e preferências de risco que existem entre os proprietários e os gestores. Nos anos 30, o trabalho intitulado *The Modern Corporation and Private Property*, de Berle e Means (1932), reforça aspectos de propriedade e controle das organizações, na época em que ainda não se encontrava literatura sobre o assunto.

O cenário de conflito entre maximizar o valor da empresa, cujo interesse é de propriedade, versus elevar os ganhos de carreira e remuneração, de interesses do controle profissional, levou ao estudo da Teoria da Agência, a qual tem contribuído para evidenciar os meios mais favoráveis para reduzir os

conflitos de relacionamento entre principal e o agente. Jensen e Meckling (1976) definem relacionamento de agência como um contrato em que o principal alicia o agente para desempenhar alguma tarefa em seu favor, envolvendo delegação de autoridade para tomada de decisão pelo agente.

Segundo Pistor, Raiser e Gelfer (2000), GC é, em grande parte, um conjunto de mecanismos dos quais investidores externos protegem a si mesmos contra eventuais riscos obtidos pelos internos. Com a necessidade de integrar estratégia de gestão a processos e procedimentos eficientes para proteção dos envolvidos, descrito no trabalho de Malacrida e Yamamoto (2006), surge a GC como um processo para reduzir a distância existente entre proprietários e administração da empresa e a sociedade de maneira geral.

No Brasil, dois órgãos se destacam na elaboração e divulgação de informações sobre práticas de GC: o IBGC e a CVM. Salazar *et al.* (2009) comentam que tais órgãos reguladores de mercado recentemente implementaram diferentes estratégias que buscam despertar a confiança e a proteção legal aos fornecedores de capital das companhias brasileiras, sobretudo aos seus proprietários, sejam controladores ou minoritários. O IBGC (2009, p. 19) define GC como “sistema pelo qual as organizações são dirigidas, monitoradas e incentivadas, envolvendo os relacionamentos entre proprietários, Conselho de Administração, Diretoria e órgãos de controle”. Já a CVM (2002, p. 1) aborda o “conjunto de práticas que tem por finalidade aperfeiçoar o desempenho de uma companhia ao proteger todas as partes interessadas, tais como investidores, empregados e credores, facilitando o acesso ao capital”.

As instruções e regulamentos utilizados pelos órgãos de controle vêm em confronto com a possibilidade de auditores independentes terem sua situação afetada. Contudo, devem seguir rigorosas normas no desempenho de suas funções. O objetivo é possibilitar que suas evidenciações não tenham sido afetadas por proprietários e gestores e criar um conflito de agência.

De acordo com Luca *et al.* (2010), para determinar a independência dos auditores externos, o IBGC recomenda a contratação por período pré-definido e mediante termo, garantindo ao comitê de auditoria ou ao conselho de administração a sua independência em relação à empresa. A cartilha de recomendações da CVM corrobora o posicionamento do IBGC, ao afirmar que a independência dos auditores figura entre as melhores práticas de GC, ressaltando-a como condição essencial para a manutenção ou elevação do nível de

qualidade das atividades de auditoria. Diferente condição defendida é a restrição à execução de outros serviços pelos auditores, como forma de evitar a perda da independência ao longo do tempo.

Após os escândalos financeiros em empresas norte-americanas, o rigor de evidenciação das informações contábeis e procedimentos de auditoria foram destacados no cenário mundial. A Lei Sarbanes-Oxley – SOX divulgou procedimentos e evidenciações de auditoria interna e externa como também de GC. Conforme descreve Almeida *et al.* (2010), a SOX está repleta de reformas para GC, na divulgação e contabilidade. Tal lei busca reparar a perda da confiança pública nos líderes empresariais norte-americanos e enfatizar, mais uma vez, a importância dos padrões éticos na preparação de informações financeiras, para proteção dos acionistas e da sociedade contra a possibilidade de fraudes.

## 2.2 Instruções CVM nº 381/03 e nº 480/09

A Instrução CVM nº 381, de 14 de janeiro de 2003, dispõe sobre a obrigatoriedade da divulgação no Relatório da Administração (RA), pelas entidades auditadas, de informações sobre os custos dos honorários de outros serviços que não sejam de auditoria externa, prestados pelo auditor independente. Niyama *et al.* (2011) argumentaram que entre os requisitos de divulgação é incluída a política ou procedimentos adotados pela companhia, para evitar a existência de conflito de interesse, perda de independência ou objetividade dos auditores.

A instrução busca suprir carência na informação divulgada aos *stakeholders* quanto aos serviços realizados pelos auditores independentes, que estão atuando nas entidades. Niyama *et al.* (2011) destacaram que a criação da instrução se fundamenta em dar transparência sobre o atendimento aos requisitos de independência das normas profissionais de auditoria. O motivo de estudar a independência dessas normas pode estar no conflito de interesse ou na perda de confiança nos dados auditados, ou mesmo, se a auditoria estiver apenas auditando procedimentos já realizados.

Santos e Murcia (2009) realizaram um estudo nas cem maiores empresas listadas na bolsa de valores de São Paulo e chegaram à conclusão de que poucas evidenciam o valor gasto com serviços de auditoria. A maioria limita-se apenas a divulgar que existe independência no serviço de auditoria independente, requisito exigido pela instrução CVM nº 381/03. Por outro lado, o estudo de Vicente *et al.* (2007) evidenciou que 83% das companhias apresentam informações

relacionadas ao item independência da auditoria externa nos RA. Tais estudos trazem margem ao questionamento dessa adequação e sugerem a investigação para identificar as dificuldades em divulgar as informações sobre o tema.

Com o objetivo de oferecer uma visão ampla e profunda de medições contábeis e não contábeis das companhias de capital aberto que negociam ações na bolsa de valores mobiliários, informações destinadas principalmente aos *stakeholders*, mais recentemente, em dezembro de 2009, foi publicada a Instrução CVM nº 480. Entre tantas outras alterações, a instrução cria uma nova ferramenta de divulgação de informações do mercado de capitais brasileiro, substituindo o IAN (Formulário de Informações Anuais) pelo Formulário de Referência – FR.

As informações que devem ser apresentadas no FR em uma das 22 seções são relacionadas aos auditores, correspondendo à descrição dos serviços contratados e informação do montante total de remuneração dos auditores independentes, discriminando os honorários relativos a serviços de auditoria e os relativos a quaisquer outros serviços prestados, possibilitando uma maior transparência e divulgação da independência dos auditores externos.

Dantas *et al.* (2012) na pesquisa de concentração de auditoria no mercado de capitais brasileiro, observaram que os dados das empresas de auditorias só passaram a ser divulgados a partir do exercício 2010, ano base 2009, por força das modificações regulatórias implementadas pela Instrução CVM nº 480/2009. Antes não era possível avaliar a evolução do mercado ao longo do tempo. A única informação divulgada sobre a divisão do mercado de auditoria era o ranking da CVM, que mostra as maiores empresas do setor por número de clientes entre as companhias abertas.

Nesse contexto, a evidenciação da nova instrução, aliada ao nível de informação quantitativa e qualitativa gerada pelo FR, traça um perfil de evolução econômica aos setores que divulgam de forma consistente as suas demonstrações econômicas e financeiras. O maior beneficiário dessa nova fase, além dos envolvidos nas entidades, é a sociedade em geral, pois mitiga o risco das fraudes e crises econômicas de alguns setores que influenciam a economia brasileira.

## 2.3 Estudos anteriores

Diversos estudos referentes à auditoria têm focado na questão de conflito de interesses. Pany e Reckers (1983) investigaram a percepção de diretores corporativos americanos a respeito da conformidade de

permitir que os auditores realizem SNA e o impacto disso na independência entre empresas de auditoria e seus clientes. Os resultados encontrados demonstram que a percepção de problemas de independência crescia em relação aos altos níveis de custos de SNA (40% dos custos dos SAE) e que os mesmos eram significativamente menos propensos a aprovar propostas de SNA nesses níveis mais elevados de custos. Duh, Lee e Hua (2009) também analisaram se a prestação de SNA não prejudica a independência na auditoria e ainda investigaram se o grau de independência do auditor em Taiwan se alterou com o escândalo da Procomp em 2004.

Nessa mesma temática, Koh, Rajgopal e Srinivasan (2012) fornecem evidências sobre a preocupação de longa data a respeito do potencial conflito de interesses dos auditores que fornecem aos clientes SNA de 1978 a 1980. Nesse cenário, os autores relatam evidências de melhores honorários quando os auditores fornecem SNA, especialmente aqueles relacionados a serviços de informação. Além disso, outros estudos acerca do mesmo assunto foram realizados, tais como Habib e Islam (2007) em Bangladesh, Santos (2009) em Portugal, Ianniello (2012) na Itália e Bloomfield e Shackman (2008).

Alguns estudos avaliam se a qualidade dos serviços prestados pelas empresas de auditoria afeta a independência. Nesse caso, pode-se mencionar o estudo de Ahadiat (2011), que teve como foco a relação entre parecer com ressalva e sem ressalva e os níveis de custos de SNA. Embora não tenha sido possível estabelecer uma relação direta entre as variáveis investigadas, o estudo fornece algumas evidências de que o potencial comprometimento da independência do auditor ocorre quando altos custos de SNA são prestados aos clientes de auditoria britânicos e australianos.

Singh e Newby (2010) analisaram a relação entre a função da auditoria interna e os honorários dos serviços de auditoria externa. Seus resultados sugerem que as empresas utilizam os SNA e SAE de forma complementar, para fortalecer as operações e o controle do ambiente empresarial. Um estudo mais recente realizado na Nova Zelândia por Knechel, Sharma e Sharma (2012) demonstra que custos maiores de SNA não reduzem a qualidade da auditoria externa. Outros estudos, ainda, investigam a relação entre custos de SAE e SNA, tais como os de Larcker e Richardson (2004) e Dunmore e Shao (2006).

Chahine e Filatotchev (2011) relataram que pouco se sabe sobre os efeitos dos custos dos SAE e SNA em Oferta Pública Inicial - IPO. Por isso, analisaram em seu estudo os efeitos combinados da proporção de

administradores não executivos, a qualidade dos membros do comitê de auditoria e serviços das empresas de auditoria (SAE e SNA) sobre as avaliações do IPO. Mais especificamente, eles verificaram se os custos dos SAE e SNA são inter-relacionados e se os seus efeitos sobre os preços das empresas de IPO do Reino Unido, de 1999 a 2003, são pautados por fatores de governança corporativa.

No Brasil, trabalhos relacionados à auditoria não possuem enfoque em serviços de auditoria externa, pouco se vem discutindo a respeito de SNA. Brito e Peres (2006) realizaram um trabalho com o objetivo de estudar o impacto das falhas de auditorias sobre os preços das ações dos clientes dos auditores. Numa visão diferente, Camargo *et al.* (2011) investigaram os fatores determinantes do comportamento dos custos com auditoria externa nas empresas negociadas na Bolsa de Valores de São Paulo. Por meio de estatística multivariada, foram investigadas variáveis como: tamanho da empresa auditada (medido pelo total do ativo), o tipo de firma de auditoria contratada, a aderência da empresa auditada em níveis diferenciados de governança corporativa e a complexidade da auditoria realizada. Ainda, numa outra proposta, Santos *et al.* (2011) verificaram como as variáveis relacionadas à governança corporativa se relacionam com os custos de serviços de auditoria externa.

### 3 METODOLOGIA

Para a realização desta pesquisa, foram utilizadas as informações relativas ao ano de 2010, disponibilizadas pela BM&FBOVESPA, no que se refere ao Formulário de Referência – FR e ao Relatório da Administração – RA das maiores empresas brasileiras. Para a seleção da amostra intencional, foram selecionadas as maiores empresas negociadas na BM&FBOVESPA e utilizou-se como fator de classificação o seu valor de mercado no ano de 2010, conforme consta na Revista Exame.

Assim, foram selecionadas as 100 maiores empresas em valor de mercado. Todavia, foram retiradas da amostra: (i) as instituições financeiras, bancos e seguradoras, por apresentarem características específicas que diferem dos demais tipos de empresas; (ii) empresas que não evidenciam informações sobre custos de serviços de auditoria no FR e no RA; (iii) empresas que divulgaram informações referentes apenas ao ano de 2009 ou 2011 no FR, ano base 2010, e (iv) aquela que faz o encerramento de seus demonstrativos em data diferente das demais (31 de março de 2010). A Tabela 1 demonstra o setor das empresas selecionadas.

Tabela 1 – Seleção da amostra

Seleção das empresas para o estudo	Quantidade
Maiores empresas em valor de mercado de 2010 apresentadas pela Revista Exame	100
(-) Instituições Financeiras	7
(-) Seguradoras	2
(-) Bancos	1
(-) Empresas que não apresentam informações a respeito dos custos dos serviços de auditoria nos demonstrativos analisados	2
(-) Empresas que não divulgaram informações referentes ao ano de 2010 no FR analisado	3
(-) Empresas que fazem o encerramento de seus demonstrativos em data diferente do dia 31 de dezembro de 2010	1
<b>(=) Amostra do estudo</b>	<b>84</b>

Fonte: Autoria própria.

A partir da amostra selecionada, as 84 empresas foram divididas em grupos, de acordo com as informações apresentadas no Formulário de Referência e Relatório de Administração: (i) grupo de empresas que adquiriram somente SAE; (ii) grupo de empresas que adquiriram SAE e SNA.

Tal estudo segregou os serviços prestados pelas empresas de auditoria da seguinte forma:

- SAE – Serviços de Auditoria Externa: referem-se aos serviços de auditoria externos

obrigatórios tomados pelas empresas, que são denominados nos relatórios analisados como “auditoria contábil”;

- SNA – Serviços de Não-Auditoria: referem-se aos serviços que não sejam de auditoria externa, denominados dessa forma na Instrução CVM nº 381/03. Comumente, são os serviços de consultoria e assessoria prestados pelas mesmas empresas que prestam os SAE. Tal grupo foi subdividido em 10 categorias, como é visto no Quadro 1.

Quadro 1 – Tipos de serviços de não-auditoria (SNA)

Custos de SNA	Especificações
Auditoria SOX	Engloba os serviços de auditoria e consultoria Sarbanes-Oxley.
Auditoria de Impostos	Engloba serviços de auditoria e consultoria tributária e fiscal, inclusive planejamento tributário e fiscal, serviços de revisão da Declaração de Imposto de Renda Pessoa Jurídica (DIPJ) e programa FCONT (Controle Fiscal Contábil de Transição) e demais obrigações acessórias.
Assessoria IFRS	Engloba serviços de assessoria no planejamento, na preparação, na implementação e/ou no treinamento da harmonização das normas contábeis brasileiras com as normas contábeis internacionais (IFRS).
Auditoria de CVA	Engloba serviços de consultoria de CVA – Ajustes de Avaliação de Crédito.
Assessoria na emissão de bonds, notes e covenant	Engloba serviços de assessoria técnica na emissão de bonds, na emissão de notes e na emissão de covenant - contratos de empréstimos.
Assessoria sobre aquisição de empresas e ativos	Engloba serviços de assessoria técnica sobre aquisição de empresas e sobre aquisição de ativos.
Auditoria e assessoria sobre outros demonstrativos	Engloba serviços de auditoria e assessoria sobre outros demonstrativos como Balanço Social, de Sustentabilidade, Formulário de Referência e tradução livre para a língua inglesa dos demonstrativos padronizados.
Consultoria de sistemas contábil, de informações, de controle interno e afins	Engloba serviços de consultoria no projeto de definição e revisão de sistemas contábil, de informações, de controle interno e de programas e processos.
Assessoria na emissão de debêntures e eurobônus	Engloba serviços de consultoria e assessoria no processo de emissão de debêntures e de emissão de eurobônus.
Outros serviços	Engloba serviços que não foram especificados nos demonstrativos e que as empresas classificam como “outros serviços” e “outros serviços relacionados à auditoria”.

Fonte: Autoria própria.

### 3.1 Descrição de procedimentos estatísticos

Para identificar os elementos que caracterizam os grupos de empresas com diferentes custos de SNA evidenciados foram utilizadas as variáveis: (i) Ativo Total, (ii) Patrimônio Líquido – PL, (iii) Resultado Líquido – RL, e (iv) custos dos SAE. Anteriormente, mede-se o grau de correlação entre tais variáveis e os custos dos SNA, para identificar em que ponto os valores destas variáveis estão relacionados aos custos de tais serviços.

Procede-se à análise da variabilidade dos custos dos SNA, ordenando-os de acordo com cada variável utilizada. Para segregar os custos dos SNA em dois grupos utiliza-se como ponto de divisão a média geral empregada na ordenação dos custos de SNA. Dessa forma, exemplificando, os custos de SNA são divididos em: (i) grupo de empresas que possuem ativo total com valor inferior à média da amostra e (ii) grupo de empresas que possuem ativo total com valor superior à média da amostra. A partir dessa classificação, comparam-se as médias desses dois grupos por meio da análise de variância – ANOVA.

Tal procedimento é repetido com todas as variáveis citadas anteriormente, com o intuito de identificar se influenciam na determinação de maiores ou menores custos de SNA. Todavia, para evitar a distorção dos resultados, foram excluídas dessas análises a Vale e Petrobrás, por apresentarem dados bastante diferentes das demais empresas (*outliers*).

## 4 ANÁLISE DE CASO

As 84 empresas analisadas se encontram em sua maioria em setores de energia e de serviços, representando 20% e 18% das companhias, respectivamente. O restante está dividido em mais 17 setores diferentes. O custo médio dos SAE das empresas no ano de 2010 foi de quase R\$3 milhões, a quantia total superior a R\$237 milhões. As empresas que prestaram tais serviços são unicamente as que formam as *Big 4*, como pode ser visto na Tabela 2.

**Tabela 2** – Empresas prestadoras dos SAE e SNA

Empresas prestadoras de serviços de auditoria	Quantidade de empresas auditadas
Deloitte Touche Tohmatsu Auditores Independentes	17
Ernst & Young Terco Auditores Independentes SS	23
KPMG Auditores Independentes	20
PricewaterhouseCoopers Auditores Independentes	24

Fonte: Autoria própria.

Do total das empresas analisadas, 43% (36) apresentam apenas custos de SAE. Dessas empresas, 27 confirmam em seus RA o que constava no FR, que não foram prestados SNA, e 6 não divulgam tal informação, por não haver obrigatoriedade. Todavia, mesmo sendo uma quantidade pequena, 3 empresas (8%) apresentaram inconformidades em relação à divulgação de informações no FR e no RA. Essas companhias informaram no primeiro demonstrativo apenas os custos dos SAE. Por outro lado, apresentaram no demonstrativo SNA os custos fornecidos pela empresa de auditoria. Como esses serviços não tiveram seus custos especificados (somente o percentual total em relação ao custo do SAE) essas organizações foram classificadas no grupo de empresas que só utilizaram SAE das empresas de auditoria.

**Tabela 3** – Empresas que só utilizaram SAE

Empresas que só utilizam serviços de auditoria externa das empresas de auditoria	36
Empresas que confirmam tal informação do RA	27
Empresas que não divulgam tal informação no RA	6
Empresas que informam que utilizaram SNA prestados pela mesma empresa que prestou SAE	3

Fonte: Autoria própria.

Santos (2009) comenta que em Portugal, ao contrário do que o autor esperava, foram encontradas evidências de que, em ambos os anos de 2003 e 2004, as empresas de auditoria não negociaram a redução dos custos dos SAE para obterem SNA. A mesma autora argumentou em seu estudo que os custos SAE poderiam ser reduzidos em função de aquelas empresas de auditoria estarem prestando SNA, aumentando seus rendimentos. Santos (2009) chegou à conclusão que quanto mais elevados são os custos de SAE, mais SNA são adquiridos pelos clientes da empresa de auditoria. O que corrobora os resultados encontrados, pois a média do custo de SAE é maior no grupo de empresas que contrataram SNA, como pode ser visto na Tabela 4.

Tabela 4 – Custo médio dos SAE

Custos dos SAE	Custo total	Custo médio
Custo das 84 empresas	R\$ 238.547.325,86	R\$ 2.839.849,12
Custo das empresas que só apresentam SAE (36)	R\$ 48.669.145,58	R\$ 1.351.920,71
Custo das empresas que apresentam SAE e SNA (48)	R\$ 189.878.180,28	R\$ 3.955.795,42

Fonte: Autoria própria.

Quanto às empresas que apresentam apenas custos de SAE, 62% delas possuem um custo desse serviço abaixo da média do grupo, o que demonstra que poucas possuem um custo bastante alto em comparação com as demais e que a maioria das companhias possui um custo semelhante.

As instituições, que são foco deste estudo, são as 48 que utilizaram SAE e SNA prestados pelas mesmas empresas de auditoria no ano de 2010. Ahadiat (2011) menciona que o custo médio percentual de SNA em 1992, de empresas australianas e britânicas, foi de 26,2%. Ou seja, em média, os custos dos SNA representaram 26,2% da remuneração total do auditor (soma dos custos de SAE e SNA). No Brasil, no ano de 2010, esse percentual é menor, representando em média 20,5%.

Como apresentado na Tabela 5, os SNA que as empresas mais utilizam são os de auditoria de impostos (31% das empresas). Por outro lado, os serviços de auditoria SOX apresentam um custo expressivo, que representa 16%, já que apenas 3 empresas utilizarem tal serviço. Todavia, verificou-se que o grupo outros serviços é o que possui maior custo

(50%) entre todos os SNA. Além disso, a maioria das empresas utiliza essa nomenclatura (60%), mas não especifica que tipos de serviços se encontram dentro desse grupo. Isso prejudica a análise dos usuários dessas informações, pois, por ser em sua maioria um custo representativo, deveria ser mais bem explicitado pelas companhias. Apenas 14% desses custos são especificados por algumas empresas, mas, de uma forma geral, não mencionam o custo de cada serviço.

São exemplos de alguns serviços que as empresas mencionam no grupo de outros serviços: laudos de avaliação e assessoria contábil em operações de reestruturações societárias; assessoria contábil e tributária relacionadas à aplicação de normas contábeis e tributárias; serviços de apoio na revisão do módulo de vendas; consultoria para diagnóstico e avaliação do nível de maturidade do ambiente de controle e dos principais mecanismos de gestão; revisão de documentos para emissão de títulos; revisão dos controles internos; auditoria contábil das demonstrações financeiras consolidadas de acordo com as normas internacionais de contabilidade (IFRS); serviços para o processo de oferta pública de ações.

Tabela 5 – Custo dos SNA

Custos de SNA	Custo total	Percentual em relação ao total dos custos	Quantidade de empresas que utilizaram SNA
Auditoria de impostos	R\$ 6.218.824,00	16%	15
Auditoria SOX	R\$ 5.773.800,00	15%	3
Assessoria sobre aquisição de empresas e ativos	R\$ 1.953.168,88	5%	5
Assessoria na emissão de <i>bonds, notes e covenant</i>	R\$ 1.916.404,00	5%	3
Assessoria na emissão de debêntures e eurobônus	R\$ 1.020.156,06	3%	3
Assessoria IFRS	R\$ 971.174,00	3%	5
Consultoria de sistemas contábil, de informações, de controles internos e afins	R\$ 752.871,43	2%	5
Auditoria de CVA	R\$ 256.601,00	1%	3
Auditoria e assessoria sobre outros demonstrativos	R\$ 203.587,68	1%	4
Outros serviços	R\$ 18.708.329,30	50%	29
<b>Total</b>	<b>R\$ 37.774.916,35</b>	<b>100%</b>	<b>75*</b>

Fonte: Autoria própria.

\*As empresas analisadas que possuem SNA totalizam 48. Todavia, como muitas delas utilizaram mais de um tipo de serviço, a soma apresentada é de 75.



A consultoria de sistemas de informação e afins representou, no ano de 2010, 3% dos custos de SNA das empresas analisadas. O estudo de Pany e Reckers (1983, p. 60), que investigou a percepção dos diretores americanos, concluiu que “no que diz respeito ao impacto do tipo de serviço de não auditoria, os diretores eram menos propensos para aprovar propostas de consultoria de sistemas de informação”. Mesmo sendo executados por um grupo distinto daqueles responsáveis pela auditoria externa, mas que fazem parte da mesma companhia de auditoria, tais serviços trariam uma percepção de perda de independência. Todavia, nas empresas brasileiras analisadas, esse percentual não é representativo.

Outro problema encontrado na divulgação dessas informações é a comparação entre os relatórios que evidenciam tais elementos. Como demonstrado na Tabela 6, a maioria das empresas apresenta inconformidade de informações entre o FR e o RA. A maioria dessas incoerências se dá por conta de ser divulgado no FR que as empresas de auditoria prestaram SNA e no RA a companhias se contradizem, informando que não foram tomados SNA. Existem ainda alguns casos de incoerências nos custos de serviços, e para essa pesquisa, foram considerados os custos informados no FR, já que tal relatório apresenta informações mais detalhadas se comparadas às do RA.

**Tabela 6** – Comparação de informações entre relatórios

Comparabilidade entre as informações do FR e RA	Quantidade de empresas
Inconformidade entre relatórios	26
Conformidade entre relatórios	14
Falta de informação para comparações	8
	<b>48</b>

Fonte: Autoria própria.

Quanto à relação entre custos de SAE e de SNA, 22% apresentam um custo de SNA acima de 50% em relação ao custo de SAE, ou seja, os SNA possuem um custo maior que a metade dos SAE. Em algumas empresas os custos dos SNA chegam a ser 2,8 vezes os custos dos SAE. Tal fato deve ser observado atentamente, já que Pany e Reckers (1983) mencionam que os diretores corporativos americanos analisados em sua pesquisa eram significativamente menos propensos a aprovar propostas de SNA num nível de 40% dos honorários de SAE do que num nível mais baixo (10% dos honorários). Além disso, os mesmos autores relatam que a percepção de problemas de independência também cresceu nos casos em que eram cobrados altos custos de SNA comparados aos custos dos SAE.

**Tabela 7** – Relação entre custos de SNA e custos de SAE

Percentual da relação entre custos de SNA e custos de SAE	Quantidade de empresas
Até 10%	12
Entre 10% e 20%	9
Entre 20% e 30%	7
Entre 30% e 40%	5
Entre 40% e 50%	4
Entre 50% e 60%	3
Entre 60% e 70%	1
Entre 70% e 80%	2
Mais de 80%	5

Fonte: Autoria própria.

Ahadiat (2011) comenta que seu estudo forneceu mais uma prova de que a perda de independência do auditor aumenta quando os níveis mais elevados de SNA são prestados a clientes de auditoria. Por outro lado, Pagano e Immordino (2007) explicam que se as empresas clientes podem subornar seus auditores, oferecendo-lhes contratos SNA generosos, os reguladores podem eliminar a fonte de conluio proibindo auditores de prestar em SNA. Todavia, os autores ainda comentam que essa prescrição de política nem sempre é garantida, e se o conflito de interesse alcança pequenos patamares, proibir o fornecimento conjunto é socialmente ineficiente, já que a fiscalização pelos órgãos reguladores traria um custo para a sociedade.

Com o intuito de identificar o comportamento dos custos dos SNA, o estudo traz na Tabela 8 o grau de correlação entre tais custos e algumas características das empresas. Como pode ser percebido, todos os itens avaliados possuem uma forte correlação, principalmente os SAE, com 77%. Isso está em contraste com pesquisas que sugerem que os auditores podem reduzir os preços dos SAE para obterem SNA, o que implicaria uma relação negativa entre os custos de SAE e os de SNA.

**Tabela 8** – Correlação entre variáveis e SNA

Correlação	SNA
Patrimônio Líquido	0,62
Ativo Total	0,64
Resultado Líquido	0,76
Serviços de Auditoria Externa (SAE)	0,77

Fonte: Autoria própria.

Para explicar os diferentes níveis de custos de SNA, de acordo com o tamanho das empresas, a variável analisada é o Ativo. Conforme análise de variância demonstrada na Tabela 9, as 23 empresas, com Ativo menor que a média evidenciaram um custo de SNA médio próximo a R\$400 mil, enquanto que as outras 23 empresas com valor de Ativo maior evidenciaram custos de SNA médio de quase R\$800 mil.

Comparando apenas as médias, poder-se-ia inferir, que as empresas com maiores ativos teriam

maiores custos de SNA. Entretanto, ao se analisar, o “F” estatístico calculado (3,2372) é menor que o “Crit. F” (4,0617), o que demonstra que as médias dos custos dos SNA não são estatisticamente diferentes nos dois grupos analisados. Por outro lado, pelo “p-nível” pode-se concluir que a probabilidade das médias dos custos dos SNA nos dois grupos serem iguais é de 7,88% (0,0788), o que é bastante baixo. Contudo, não se pode afirmar que os custos de SNA são afetados pelo valor dos Ativos das empresas.

**Tabela 9 – Anova Ativo Total e custos dos SNA**

Análise de variância (Fator Exclusivo)						
Resumo						
Grupos	Tamanho da amostra	Soma	Média	Variância		
Ativo < Méd.	23	9.064.127	394.092	497.102.298.101		
Ativo > Méd.	23	18.128.789	788.208	606.480.946.277		
ANOVA						
Origem de variação	SS	df	MS	F	p-nível	Crit. F
Entre grupos	1.786.262.982.049	1	1.786.262.982.049	3,2372	0,0788	4,0 617
Dentro de grupos	24.278.831.376.312	44	551.791.622.189			

Fonte: Autoria própria.

Outra medida relacionada ao tamanho da empresa, o Patrimônio Líquido, é analisada para tentar explicar a variabilidade dos custos dos SNA, conforme Tabela 10. Verifica-se que as empresas que possuem um valor de PL maior que a média (16) possuem um custo médio de SNA maior em quase R\$580 mil em

relação ao grupo de empresas com um valor de PL menor. Corroborando, o “F” estatístico calculado, que é de 6,7889, é maior que o “Crit. F” (4,0617), o que gera evidências estatísticas de que as médias dos custos dos SNA são diferentes em relação ao tamanho do PL das empresas.

**Tabela 10 – Anova Patrimônio Líquido e custos dos SNA**

Análise de variância (Fator Exclusivo) – custos dos SNA x PL						
Resumo						
Grupos	Tamanho da amostra	Soma	Média	Variância		
PL < Méd.	30	11.704.929	390.164	443.434.993.638		
PL > Méd.	16	15.487.987	967.999	648.091.802.188		
ANOVA						
Origem de variação	SS	df	MS	F	p-nível	Crit. F
Entre grupos	3.484.102.5 10.040	1	3.484.102.510.040	6,7889	0,0125	4,0617
Dentro de grupos	22.580.991.848.321	44	513.204.360.189			

Fonte: Autoria própria.

Outro fator que poderia explicar as diferenças entre os níveis dos custos dos SNA das empresas é o Resultado Líquido. Conforme Tabela 11, a média dos custos dos SNA das empresas que possuem um valor de RL menor que a média é próxima à média dos custos dos

SNA das empresas que possuem um valor de RL maior que a média. Além disso, os resultados da análise mostram que a probabilidade das médias dos custos de SNA dos dois grupos serem diferentes é de 50,73%, comprovado pelo valor “p-nível” 0,5073.

**Tabela 11** – Anova Resultado Líquido e custos dos SNA

<b>Análise de variância (Fator Exclusivo)</b>						
<b>Resumo</b>						
<b>Grupos</b>	<b>Tamanho da amostra</b>	<b>Soma</b>	<b>Média</b>	<b>Variância</b>		
RL < Méd.	23	11.860.322	515.666	610.085.176.511		
RL > Méd.	23	15.332.594	666.635	562.778.131.436		
<b>ANOVA</b>						
<b>Origem de variação</b>	<b>SS</b>	<b>df</b>	<b>MS</b>	<b>F</b>	<b>p-nível</b>	<b>Crit. F</b>
Entre grupos	262.101.583.521	1	262.101.583.521	0,4469	0,5073	4,0617
Dentro de grupos	25.802.992.774.839	44	586.431.653.974			

Fonte: Autoria própria.

Um fator discutido em outras pesquisas que pode explicar os custos dos SNA é o custo dos SAE. (LARCKER; RICHARDSON, 2004; DUMORE; SHAO, 2006) De acordo com a Tabela 12, percebe-se que a média dos custos dos SNA das empresas com custos de SAE menor que a média é de R\$255 mil. Já as empresas que possuem custos de SAE maior que a média evidenciaram um custo médio de SNA de R\$927 mil.

Verifica-se um custo muito maior nas empresas que evidenciam maiores custos dos SAE, o que pode ser evidenciado estatisticamente pela análise de variância, no qual o valor de “F” calculado, que é 10,9645, é superior ao “Crit. F” (4,0617). Isso mostra que as médias dos custos dos SNA são diferentes para empresas que possuem diferentes custos de SAE.

**Tabela 12** – Anova custos

<b>Análise de variância (Fator Exclusivo)</b>						
<b>Resumo</b>						
<b>Grupos</b>	<b>Tamanho da amostra</b>	<b>Soma</b>	<b>Média</b>	<b>Variância</b>		
Custos dos SAE < Méd.	23	5.863.735	254.945	31.552.202.888		
Custos dos SAE > Méd.	23	21.329.181	927.356	916.880.920.141		
<b>ANOVA</b>						
<b>Origem de variação</b>	<b>SS</b>	<b>df</b>	<b>MS</b>	<b>F</b>	<b>p-nível</b>	<b>Crit. F</b>
Entre grupos	5.199.565.651.716	1	5.199.565.651.716	10,9645	0,0019	4,0617
Dentro de grupos	20.865.528.706.645	44	474.216.561.515			

Fonte: Autoria própria.

## 5 CONCLUSÕES

A presente pesquisa teve como objetivo analisar e evidenciar os custos dos serviços prestados pelas companhias de auditoria, que não estejam ligados à auditoria das demonstrações contábeis, informados por meio das ferramentas FR e RA, existentes para

divulgação de medições contábeis e não contábeis do mercado de capitais no Brasil.

Os resultados indicam que as companhias de auditoria que prestaram serviços de auditoria são unicamente as que compõem o quadro das Big 4. Isso demonstra a influência dessas grandes empresas de

auditoria na evidenciação das informações, como também o fato de a prestação de serviços estar relacionada a um grupo seletivo que investe na diversificação, para continuar prestando outros serviços além das auditorias em demonstrações contábeis. As auditorias externas são obrigatórias pela legislação brasileira na divulgação de informações financeiras por empresas com capital aberto e sociedades de capital fechado com características de grande porte.

Mesmo não sendo foco desta pesquisa, é importante mencionar que foram encontradas incoerências de informações evidenciadas no Formulário de Referência e no Relatório da Administração. Das empresas analisadas, 35% incorrem em contradições de prestação ou não de SNA, e até mesmo nos custos de tais serviços. Por conta de uma demasiada quantidade de informações a serem divulgadas periodicamente esses equívocos podem estar ocorrendo. Porém, de qualquer forma, essa disparidade de informações está ocorrendo entre relatórios que são divulgados aos usuários externos das empresas e isso pode prejudicar as tomadas de decisões de tais usuários. Além do que, 50% dos custos dos SNA evidenciados pelas empresas compõem o grupo “outros serviços” e não são explicitados os tipos de serviços que fazem parte desse grupo.

Quanto aos tipos de SNA, os mais utilizados pelas empresas são os de auditoria de impostos (31%). Questiona-se, então, se a preocupação e a complexidade das informações tributárias no Brasil estão ligadas a essa expressiva incidência. Em contraponto, os serviços de auditoria SOX evidenciados possuem uma baixa incidência, o que pode ser justificado por uma preocupação recente com a governança corporativa. Apesar disso, tais serviços

detêm um custo expressivo, representando 16% do total de SNA, indicando que o custo dessa harmonização pode ser alto.

A relação entre custos de SAE e de SNA em algumas empresas chega a 280%, ou seja, os custos dos SNA chegam a ser 2,8 vezes os custos dos SAE. Essa alta relação tem sido discutida há bastante tempo pelos pesquisadores, pois existe uma preocupação com a perda de independência nesses casos, mas nada ainda foi comprovado. De qualquer forma, grande parte das empresas brasileiras analisadas possui uma relação de até 20% entre custos de SAE e SNA.

Após buscar as causas da variação dos custos dos SNA entre as empresas, que diferem de R\$23 mil a R\$6,5 milhões, por meio da Anova, este estudo gera evidências estatísticas de que a significativa variabilidade nos custos dos SNA evidenciados pelas empresas da amostra possui relação direta com o custo dos SAE destas, ou seja, os maiores custos dos SNA estão nas empresas que possuem maior custo de SAE. Talvez isso seja decorrente do fato de que empresas que possuem um custo de auditoria de externa maior demandem um trabalho mais complexo pelas empresas de auditoria, e da mesma forma, os serviços de não-auditoria exijam grande esforço e conhecimento dos auditores.

Cabe relatar que esta pesquisa possui restrições, pois é composta de uma amostra intencional, e que generalizações não podem ser feitas a partir deste estudo. Dessa forma, compete a trabalhos futuros aprofundarem tais análises e disseminarem conhecimento a respeito de características dos custos de serviços de não-auditoria (SNA).

## REFERÊNCIAS

AHADAT, Nasrollah. Association between audit opinion and provision of non-audit services. **International Journal of Accounting and Information Management**, v. 19, n. 2, p. 182-193, 2011.

ALMEIDA, Moisés Araújo; SANTOS, Josete Florencio; FERREIRA, Lúcio Flávio Vieira de Medeiros; TORRES, Fernando José Vieira. Evolução da Qualidade das Práticas de Governança Corporativa: um Estudo das Empresas Brasileiras de Capital Aberto Não Listadas em Bolsa. **RAC - Revista de Administração Contemporânea**, Curitiba, v. 14, n. 5, p.907-924, 2010.

BERLE, Adolf A.; MEANS, Gardiner C. **A moderna sociedade anônima e a propriedade privada**. Trad. Dinah de Abreu Azevedo. São Paulo: Abril, 1984. (Coleção os Economistas). Título original: The modern corporation and private property, 1932.

BLOOMFIELD, Deborah; SHACKMAN, Joshua. Non-audit service fees, auditor characteristics and earnings restatements. **Managerial Auditing Journal**, v. 23, n. 2, p. 125-141, 2008.

BRITO, Ricardo D.; PERES, Eduardo P. Uma auditoria confiável adiciona valor? **BBR - Brazilian Business Review**, v. 3, n. 2, p. 207-228, 2006.

CADBURY Committee. **Report of the committee on the financial aspect of corporate governance**. London: Cadbury Committee, 1992. Disponível em: <<http://www.ecgi.org/codes/documents/cadbury.pdf>>. Acesso em: 20 jun. 2012.

CAMARGO, Raphael Vinicius Weigert; PEPINELLI, Rita de Cássia C.; DUTRA, Marcelo Haendchen; ALBERTON, Luiz. Fatores determinantes do comportamento dos custos com auditoria independente nas empresas negociadas na BM&FBOVESPA. In: XVIII CONGRESSO BRASILEIRO DE CUSTOS, 2011. **Anais...** Rio de Janeiro, 2011.

CHAHINE, Salim; FILATOTCHEV, Igor. The effects of corporate governance and audit and non-audit fees on IPO Value. **The British Accounting Review**, v. 43, p. 155-172, 2011.

CVM, Comissão de Valores Mobiliários. **Instrução CVM nº 381**, de 14 de janeiro de 2003. Disponível em: <<http://www.cvm.gov.br>>. Acesso em: 28 maio 2012.

CVM, Comissão de Valores Mobiliários. **Instrução CVM nº 480**, de 07 de dezembro de 2009. Disponível em: <<http://www.cvm.gov.br>>. Acesso em: 28 maio 2012.

CVM. **Cartilha das Melhores Práticas de Governança Corporativa**. Disponível em: <<http://www.cvm.gov.br>>. Acesso em: 30 maio 2012.

DANTAS, José Alves; CHAVES, Simone de Mesquita Teixeira; SOUSA, Gersonete de Araujo; SILVA, Eduardo Monteiro. Concentração de Auditoria no Mercado de Capitais Brasileiro. **Revista de Contabilidade e Organizações**, São Paulo, v. 6, n. 14, p.4-21, 2012.

DUH, Rong-Ruey; LEE, Wen-Chih; HUA, Chi-Yun. Non-audit service and auditor independence: An examination of the Procomp effect. **Review of Quantitative Finance and Accounting**, v. 32, n. 1, p. 33-59, 2009.

DUNMORE, Paul; SHAO, Yingxin Sarah. Audit and Non-Audit Fees: New Zealand Evidence". **Pacific Accounting Review**, v. 18, n. 2, p. 32-46, 2006.

HABIB, Ahsan; ISLAM, Ainul. Determinants and consequences of non-audit service fees: Preliminary evidence from Bangladesh. **Managerial Auditing Journal**, v. 22, n. 5, p. 446-469, 2007.

IANNIELLO, Giuseppe. Non-Audit Services and Auditor Independence in the 2007 Italian Regulatory Environment. **International Journal of Auditing**, v. 16, n. 2, p. 147-164, 2012.

IBGC. **Código das Melhores Práticas de Governança Corporativa**. Disponível em: <<http://www.ibgc.org.br>>. Acesso em: 30 maio 2012.

JENSEN, Michael C.; MECKLING, William H.. Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure. **Journal Of Financial Economics**, v. 3, n. 4, p. 305-360. out. 1976.

KNECHEL, W. Robert; SHARMA, Divesh S.; SHARMA, Vineeta D.. Non-Audit Services and Knowledge Spillovers: Evidence from New Zealand. **Journal of Business Finance & Accounting**, p. 60–81, jan/mar, 2012.

KOH, Kevin; RAJGOPAL, Shiva; SRINIVASAN, Suraj. Non-Audit Services and Financial Reporting Quality: Evidence from 1978-1980. **Review of Accounting Studies**, n. 4, 2012.

LARCKER, David F.; RICHARDSON, Scott A.. Fees Paid to Audit Firms, Accrual Choices, and Corporate Governance. **Journal of Accounting Research**, vol. 42, n. 3, 2004.

LUCA, Márcia Martins Mendes De; MARTINS, Luana Carlos; MAIA, Anna Beatriz Grangeiro Ribeiro; COELHO, Antonio Carlos Dias. Os Mecanismos de Auditoria Evidenciados pelas Empresas Listadas nos Níveis Diferenciados de Governança Corporativa e no Novo Mercado da Bovespa. **Revista Contabilidade Vista & Revista**, Belo Horizonte, v. 21, n. 1, p.101-130, 2010. ISSN 0103-734X.

MALACRIDA, Mara Jane Contrera; YAMAMOTO, Marina Mitiyo. Governança Corporativa: nível de evidenciação. **Revista de Contabilidade e Finanças**: (USP), São Paulo, p.65-79, set. 2006.

NIYAMA, Jorge Katsumi; COSTA, Fábio Moraes; DANTAS, José Alves; BORGES, Erivan Ferreira. Evolução da Regulação da Auditoria Independente no Brasil: análise crítica, a partir da teoria da regulação. **Advances In Scientific And Applied Accounting**, São Paulo, v. 4, n. 2, p.127-161, 2011.

PAGANO, Marco; IMMORDINO, Giovanni. Optimal Regulation of Auditing. **Economic Studies**, v. 53, n. 3, p. 363-388, 2007.

PANY, Kurt; REEKERS, Philip M. J.. Auditor Independence and Nonaudit Services: Director Views and Their Policy Implications. **Journal Of Accounting And Public Policy**, Tempe, Arizona, p. 43-62. 1983.

PISTOR, Katharina; RAISER, Martin; GELFER, Stanislaw. Law and finance in transition economies. **Economics Of Transition**, v. 8, n. 2, p.325-368, 2000.

REVISTA CAPITAL ABERTO. **Serviços extra-auditoria na mira da CVM**. v. 3, n. 25, p. 7, 2005. Disponível em: <<http://www.capitalaberto.com.br>>. Acesso em: 23 de abril de 2012.

SALAZAR, German Torres; ANDRADE, Lélis Pedro; CALEGÁRIO, Cristina Lélis Leal; SILVA, Sabrina Soares. Governança Corporativa: Uma análise da relação do conselho de administração com o valor de mercado e desempenho das empresas brasileiras. **RAM - Revista de Administração Mackenzie**, São Paulo, v. 10, n. 4, p.4-31, 2009. ISSN 1678-6971.

SANTOS, Alexandra Moreira Silva. **A Qualidade da Auditoria: Evidências Sobre os Serviços de Não Auditoria e Independência dos Auditores em Portugal**. Portugal: 2009. 159 p. Dissertação de Mestrado – Mestrado em Ciências Empresariais, Faculdade de Economia da Universidade do Porto (FEP). 2009. Disponível em: <<http://hdl.handle.net/10216/7501>>. Acesso em: 23 de abril de 2012.

SANTOS, Ariovaldo Dos; MURCIA, Fernando Dal-Ri. Principais Práticas de Disclosure Voluntário das 100 Maiores Empresas Listadas na Bolsa de Valores de São Paulo. **Rc&c – Rev. Cont. e Controladoria**, Curitiba, v. 1, n. 1, p.61-78, 2009. ISSN: 1984-6266.

SANTOS, Thais Barreto; BORTOLON, Patrícia Maria; LUCHI, Victor; MADI, Waleska. Custos de Auditoria e Governança Corporativa. In: II CONGRESSO NACIONAL DE ADMINISTRAÇÃO E CIÊNCIAS CONTÁBEIS – ADCONT, 2011. **Anais...** Rio de Janeiro, 2011.

SINGH, Harjinder; NEWBY, Rick. Internal Audit and Audit Fees: Further Evidence. **Managerial Auditing Journal**, vol. 25, n. 4, p.309-327, 2010.

VICENTE, Ernesto Fernando Rodrigues; ALVES, Jorge Luiz; BORBA, José Alonso; SCHARF, Luciano. Aderência do Relatório da Administração das Empresas Listadas no Novo Mercado da Bovespa ao Guia de Boas Práticas de Governança Corporativa da Unctad. **Revista de Contabilidade do Mestrado em Ciências Contábeis da UERJ**, Rio de Janeiro, v. 12, n. 2, p.1-15, 2007.