

REMUNERAÇÃO DE AUDITORIA INDEPENDENTE EM EMPRESAS FAMILIARES E NÃO FAMILIARES

REMUNERATION OF INDEPENDENT AUDITORS IN FAMILY AND NON-FAMILY COMPANIES

Jessika da Cunha Leão Suzuki¹

Júlio Orestes da Silva²

Thaís Renata dos Santos³

Resumo

O objetivo do estudo consiste em verificar a relação da remuneração de auditoria independente e o controle familiar e não familiar nas empresas brasileiras de capital aberto listadas na BM&FBOVESPA. A pesquisa caracteriza-se como descritiva, tendo uma abordagem quantitativa, representada por uma amostra de 46 empresas familiares e 130 empresas não familiares no período de 2009 a 2013. Os resultados indicaram que: (i) as empresas familiares remuneram em menor nível os auditores independentes, quando comparadas com empresas não familiares; (ii) os honorários cobrados por empresas de auditorias *Big Four* são superiores aos honorários cobrados por empresas de auditoria não *Big Four*; e (iii) quanto maior a empresa auditada, maior tende a ser a remuneração paga pelos serviços de auditoria. Conclui-se que a remuneração de auditoria independente paga pelas empresas familiares desta amostra tende a ser menor quando comparadas com a remuneração de auditoria independente paga pelas empresas não familiares. Esse achado alinha-se à proposição de que a maior proximidade entre controle e gestão nas empresas familiares geraria custos de agência menores e, como consequência, menor necessidade de procedimentos de auditoria e menor remuneração aos auditores.

Palavras-chave: Remuneração de Auditoria; Empresa Familiar; *Big Four*.

Abstract

The purpose of the study is to verify the relationship between independent audit remuneration and family and non-family control in Brazilian publicly traded companies listed on BM & FBOVESPA. The research is characterized as descriptive, with a quantitative approach, represented by a sample of 46 family companies and 130 non-family companies in the period from 2009 to 2013. The results indicated that: (i) family companies pay lower auditors compared with non-family businesses; (ii) the fees charged by Big Four audit firms are higher than the fees charged by non-Big Four audit firms; and (iii) the larger the size of the audited company, the greater the remuneration paid by the audit services tends to be. It is concluded that, the independent audit remuneration paid by the family companies of this

¹ Especialista em Administração Pública pelo Instituto Pro Minas; Bacharel em Ciências Contábeis pela Universidade Federal de Goiás - UFG; E-mail: suzukijeh@gmail.com

² Doutor em Controladoria e Contabilidade pela Universidade de São Paulo - FEA/USP; Professor da Universidade Federal de Goiás – UFG; E-mail: orestesj@gmail.com

³ Mestre em Ciências Contábeis pela Universidade Federal de Goiás – UFG/GO; Professor da Pontifícia Universidade Católica de Goiás – PUC/GO; E-mail: thaisarenatax10@gmail.com

sample, tends to be lower, when compared to the independent audit remuneration paid by non-family companies, which is a proposition that the greater proximity between control and management in family businesses, would generate lower agency costs, and as a consequence less need for audit procedures and consequently lower remuneration to auditors.

Keywords: Audit Remuneration; Family business; Big Four.

1 INTRODUÇÃO

As empresas familiares estão se tornando cada vez mais objeto de estudo, tanto pela academia quanto pelo mercado, e cabe destacar a representatividade deste tipo de organização na economia de diversos Países. No Brasil, cerca de 90% dos grandes grupos empresariais são familiares (BETHLEM, 1994).

Não existe consenso para a definição de empresas familiares, o que pode ser reflexo das especificidades das mesmas e também da variabilidade de suas configurações nos diversos países. Para Passos, Bernhoeft e Teixeira (2006) empresa familiar é aquela na qual o controle é exercido por uma família ou mais famílias, e os principais sócios da organização são os fundadores ou os seus descendentes.

Anderson e Reeb (2003) argumentam que o histórico da presença das famílias fundadoras nas empresas permite a esses familiares influenciar e monitorar as empresas em maior nível, quando comparados às empresas não familiares. Estes fatores levariam a uma menor assimetria de informação e menor conflito de interesses entre acionistas e gerentes, pois a relação entre a propriedade e gestão, pelo menos em parte, coincide.

Neste sentido, Gul, Tsui e Chen (2001) sugere que as empresas com propriedade familiar estão suscetíveis a menores custos de agência, devido ao maior alinhamento de interesses entre proprietários e gerentes e, conseqüentemente, redução na assimetria informacional.

Quando comparadas com empresas não familiares, empresas familiares teriam menos problemas de agência relacionados à separação da propriedade e gestão (problemas de agência Tipo I), mas possuiriam problemas de agência mais graves (problemas de agência Tipo II) de conflitos entre acionistas controladores e não controladores. Em suma, pode-se sugerir que as empresas familiares teriam menos problemas de agência, pois a proximidade entre controle e gestão seria repleta de controles naturais e implícitos (ALI; TAI-YUAN; RADHAKRISHNA, 2007).

Devido à menor exposição aos problemas de agência, as empresas familiares tendem a estar menos expostas a comportamentos oportunistas, ou seja, são mais propensas a alertar sobre os resultados negativos, o que reflete em menor propensão no gerenciamento de resultados (ALI; TAI-YUAN; RADHAKRISHNA, 2007). Estes fatores podem sugerir a maior transparência destas organizações.

Assim, com acirramento na assimetria informacional e/ou problemas de agência no âmbito organizacional, abriu-se espaço para o surgimento da auditoria (WATTS; ZIMMERMAN, 1983). É consenso entre autores de que a auditoria independente é um importante instrumento utilizado para aumentar o grau de confiabilidade das demonstrações contábeis das organizações.

Frente à necessidade de contribuir com a confiabilidade das informações contábeis publicadas pelas organizações, as empresas de auditoria ganharam cada vez mais relevância e aos serviços prestados por estas empresas também ganharam destaque. É o que mostram, por exemplo, os resultados obtidos por Hallak e Silva (2012), que indicam que as despesas com

os honorários de auditoria estão positivamente relacionadas com o tamanho da companhia, qualidade da governança e com o fato da empresa de auditoria ser uma *Big Four*.

Para Gul, Tsui e Chen (1998), existe associação negativa entre a propriedade familiar de uma empresa e os honorários de auditoria desembolsados. Os autores argumentaram que devido a um maior monitoramento e aos menores custos de agência nas empresas familiares, os auditores avaliam como baixos os riscos inerentes nestas empresas, cobrando, assim, valores mais baixos de honorários.

Diante do exposto, surge o seguinte problema de pesquisa: Qual a relação da remuneração de auditoria independente e o controle familiar e não familiar nas empresas brasileiras de capital aberto?

O objetivo geral deste estudo é verificar a relação da remuneração de auditoria independente e o controle familiar e não familiar nas empresas brasileiras de capital aberto.

Com vistas a atingir o objetivo do estudo, as seguintes hipóteses serão testadas:

H₁: Empresas familiares brasileiras remuneram em menor nível os auditores independentes quando comparadas as empresas não familiares brasileiras;

H₂: Os honorários referentes às empresas de auditoria *Big Four* tendem a ser superiores aos honorários cobrados por uma empresa não *Big Four* e

H₃: Quanto maior o tamanho da empresa maior é o honorário cobrado de auditoria independente.

A divulgação dos honorários de auditoria só se tornou obrigatória no Brasil a partir do ano de 2009, com a Instrução CVM Nº 480/2009. Sendo assim, o trabalho contribui para realizar um levantamento das remunerações de auditoria em empresas familiares e não familiares, tendo como intuito verificar se a proposição suportada pela Teoria da Agência é válida ao destacar que as empresas familiares remuneram menos os auditores devido aos menores riscos, conflitos de interesses e ao maior controle natural existente neste tipo de organização.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Empresas Familiares e Teoria da Agência

Não existe consenso sobre o conceito de Empresas Familiares. Entretanto, o conceito de empresa familiar defendido por Donnelley (1964) é aquele em que a família controla o negócio há pelo menos duas gerações. Para Passos et al. (2006) é praticamente impossível falar de empresa familiar sem falar de sucessão. Segundo Passos et al. (2006), empresa familiar é aquela em que o controle é exercido por uma família ou mais, ou seja, os fundadores ou seus descendentes exercem os principais cargos. Os autores destacam que a empresa familiar é constituída por três subsistemas, que são a Família, o Patrimônio e a Empresa.

Segundo Gonçalves (2000), a grande maioria das empresas familiares não sobrevive à segunda geração e uma minoria suporta a terceira geração no poder. O que de fato caracteriza empresa familiar é a coexistência de três situações, que são a) a empresa é propriedade de uma família, b) família tem a gestão da empresa e c) a família é responsável pela administração do empreendimento (GONÇALVES, 2000). Para Gonçalves (2000), é a visão patrimonialista que provoca as grandes inconsistências da empresa familiar, pois faz uso do autoritarismo, o nepotismo, o uso da confiança pessoal, e não da própria competência para a determinação de cargos.

Cascino et al. (2010) constatou que empresas familiares são mais transparentes e menos propensas a comportamentos oportunistas. Assim, a principal distinção entre

empresa familiar e não familiar, segundo Chua, Chisman e Sharma (1999), é o envolvimento da família com o processo de gestão. Os autores propõem que uma empresa é familiar porque ela se comporta como uma e que este comportamento é distinto de outras empresas não familiares. Eles acreditam que a essência de uma empresa familiar consiste em uma visão desenvolvida pela família com a intenção de continuar moldando essa visão de tal forma que seja potencialmente sustentável em todas as gerações da família.

Ao discutir peculiaridades que diferenciam empresas familiares e não familiares, o estudo de Villalonga e Amit (2004) sugere que o clássico conflito entre o principal e agente em empresas não familiares é mais acentuado do que o conflito entre a família e os acionistas não familiares.

A Teoria da Agência é definida por Jensen e Meckling (1976) como a relação entre uma ou mais pessoas, os envolvidos são denominadas como principal e agente, e o intuito é realizar um serviço que envolva delegação de autoridade. Geralmente, no entanto, é difícil que o agente tome decisões ótimas do ponto de vista do principal.

No trabalho de Chrisman, Chua e Litz (2004) aborda-se o envolvimento da família e sua relação com problemas de agência. Os resultados do estudo demonstram que o envolvimento da família na gestão tende a diminuir os problemas de agência.

Para Pinto Júnior e Pires (2000), a Teoria da Agência é uma vertente da Teoria dos contratos, que se interessa pelo relacionamento entre os dois atores econômicos, o principal e o agente, no qual o comportamento do agente afeta o bem-estar entre as partes, pois existe assimetria de informação entre agente e principal.

Segundo Anderson e Reeb (2003) o histórico da presença da família fundadora, ocupando cargos de destaque e com poderes de influenciar e monitorar suas empresas, pode atenuar os problemas de agência. Para Berle e Means (1932) a separação entre a propriedade e gestão geraria mais conflitos de interesses entre principal e agente.

As empresas familiares são diferentes de outras organizações em pelo menos dois aspectos; o interesse da família na sobrevivência em longo prazo e a preocupação com a reputação diante o mercado. Embora a propriedade familiar esteja associada a custos menores de agência (problemas de agência Tipo I), outra perspectiva é de que as famílias possam aumentar os conflitos de agência devido ao poder de forçar a empresa a satisfazer as suas demandas (problemas de agência Tipo II) (ANDERSON; MANSI; REEB, 2003).

La Porta et al. (1999) argumentam que nas empresas familiares a gestão de topo é normalmente parte do controle familiar. Assim, os acionistas controladores estão em uma posição ideal para monitorar a gestão, com poder para expropriar os acionistas minoritários. Ou seja, a empresa familiar, em prol de benefícios próprios, pode acabar expropriando a riqueza dos minoritários. Outra característica predominante é que nas empresas familiares existe a tendência a terem menores custos de agência, o que se justifica pelo maior alinhamento de interesses entre proprietários e gerentes e, conseqüentemente, redução na assimetria de informação (GUL; TSUI; CHEN, 2001). Os custos de agência podem ser considerados as despesas de monitoramento por parte do principal, despesas com incentivos e custo residual, e este último é equivalente monetário a redução do bem-estar vivenciada pelo principal devido a essa divergência de tomada de decisões do agente e as decisões que maximizariam o bem-estar do principal (JENSEN; MECKLING, 2008).

Nas empresas familiares, os autores Villalonga e Amit (2004) se referem aos clássicos problemas de Teoria da Agência relacionados aos conflitos entre principal e agente (proprietário e gerente) desenvolvidos por Berle e Means (1932) e Jensen e Meckling (1976) como problemas de agência Tipo I devido ao maior monitoramento existente em empresas familiares. Porém, existe um segundo tipo de conflito de interesses, que ocorre entre os acionistas controladores e não controladores, conhecidos como problema de agência tipo II.

Sendo este último a utilização do poder de controle por parte do acionista controlador para extrair benefícios privados à custa dos pequenos acionistas.

Em comparação com empresas não familiares, empresas familiares enfrentam problemas de agência menos graves relacionados à separação da propriedade e gestão (problemas de agência Tipo I), mas possuem problemas de agência mais graves de conflitos entre acionistas controladores e não controladores (problemas de agência Tipo II). Para Ali; Tai-Yuan e Radhakrishna (2007) este tipo de organização enfrenta problemas de agência menos graves do que as empresas não familiares.

Devido aos menores problemas de agências enfrentados nas empresas familiares, os serviços gastos com a auditoria independente são menores, pois os auditores avaliam os riscos inerentes nessas empresas como baixos (GUL; TSUI; CHEN, 1997).

2.2 Remuneração de Auditoria

O surgimento da auditoria se deu a partir das assimetrias informacionais ou problemas de agência. A auditoria independente é um importante instrumento utilizado para aumentar a confiabilidade das demonstrações contábeis (WATTS; ZIMMERMAN, 1983).

Após vários escândalos em torno das empresas de auditoria, como exemplo a pulverização da firma de auditoria Arthur Andersen, destacam-se no mercado as atuais *Big Four* (Deloitte, Ernst & Young-EY, KPMG e PricewaterhouseCoopers-PwC) que, atualmente auditam a maioria das grandes corporações no mundo (VELOSO; PINHEIRO; SANTOS; CARDOZO, 2013).

Segundo Watts e Zimmerman (1983) o papel da Auditoria seria o de monitorar os contratos, reduzindo os custos de comportamentos oportunistas à medida que identificam possíveis rupturas e, como parte deste processo de monitoramento, destacam-se as competências e independência das auditorias na identificação dessas rupturas. Portanto, a auditoria pode contribuir para amenizar os conflitos de interesses entre partes relacionadas ao monitorar contratos.

A Norma Brasileira de Contabilidade NBC P1 estabelece uma série de critérios que devem ser consideradas ao orçar os honorários, como a relevância, a complexidade do serviço, o número de horas estimadas para a execução do serviço, as peculiaridades dos serviços quando se trata de cliente eventual, a qualificação técnica dos profissionais auditores e o lugar onde os serviços serão prestados. Esses fatores devem ser avaliados e utilizados como direcionadores na determinação dos honorários estabelecidos.

A determinação da abrangência do trabalho de Auditoria implica em definir, tomando-se como base o conhecimento e avaliação dos controles internos e os riscos envolvidos, a extensão dos procedimentos de auditoria (ATTIE, 2009). Neste sentido, os resultados obtidos na pesquisa de Hallak e Silva (2012) indicam que as despesas de auditoria estão positivamente relacionadas com o tamanho da companhia, qualidade da governança e com o fato de a empresa de auditoria ser uma *Big Four*. Além disso, no estudo de Gul, Tsui e Chen (1997) fica confirmada a hipótese de que há uma associação negativa entre a propriedade da família em empresas e os honorários de auditoria. Os autores argumentam que, devido a um maior monitoramento e aos menores custos de agências presentes em empresas familiares, os auditores avaliam como baixos os riscos inerentes nestas empresas, cobrando, assim, valores mais baixos de honorários.

As empresas familiares são menos propensas à manipulação contábil, devido ao acompanhamento direto ou mais próximo da família e, como consequência, menor risco operacional e maior integridade das informações geradas. Assim, espera-se que os auditores

cobrem honorários menores, devido à menor execução de testes substantivos para fornecer o nível desejado de segurança (GHOSH; TANG, 2015).

Ghosh e Tang (2015) realizaram um estudo com 2.000 empresas de capital aberto nos Estados Unidos e identificam em seus resultados que os honorários de auditoria são inferiores em empresas familiares. Os autores investigaram essa relação por meio das seguintes análises: primeiro, verificaram se o risco de auditoria era inferior nas empresas familiares; segundo, analisaram se as taxas de descontos de Auditoria eram inferiores e, terceiro, analisaram o tamanho dos relatórios de auditoria. Os resultados do estudo apontam que o risco de auditoria em empresas familiares é menor, assim como as taxas de descontos e constatam que os relatórios neste tipo de organização possuem tamanhos reduzidos, o que sugere menores esforços da auditoria para realização dos testes substantivos para fornecer um nível adequado de segurança.

No trabalho de Joshi e Hasan (2000) constata-se que a remuneração de Auditoria está significativamente relacionada de forma positiva com o tamanho, o risco, a complexidade e a rentabilidade das empresas.

Segundo Mazzola (2012, *apud* BECK; FRANZ; CUNHA, 2014), nas empresas familiares a preocupação com a imagem é maior em comparação as empresas que não são familiares, sendo que, nas empresas familiares há uma maior proteção do patrimônio e ações que mitigam as fragilidades do controle interno. Sendo assim, os auditores incorrem em menores honorários para atingir um nível desejado de segurança.

3 METODOLOGIA

O presente estudo caracteriza-se como uma pesquisa descritiva, conforme o seu objetivo. Este tipo de pesquisa tem como objetivo a descrição das características de determinada população. Também são consideradas pesquisas descritivas aquelas que visam descobrir a existência de associações entre variáveis (GIL, 2010).

Para os procedimentos técnicos, a pesquisa caracteriza-se como documental. A pesquisa documental vale-se de toda sorte de documentos, são elaboradas com finalidades diversas e os dados já estão disponíveis (GIL, 2010), o que é o caso dos Formulários de Referência disponibilizados no *site* da BMF&BOVESPA.

A abordagem do problema é quantitativa. A abordagem quantitativa caracteriza-se pelo emprego de instrumentos estatísticos, seja na coleta ou no tratamento dos dados. A abordagem quantitativa é utilizada com frequência nos estudos descritivos, pois procuram descobrir e classificar a relação entre variáveis (RAUPP; BEUREN, 2004). A comparabilidade entre os honorários em empresas familiares e não familiares permite essa análise quantitativa.

3.1 População e amostra

A pesquisa teve como população todas as empresas listadas na BM&F BOVESPA nos anos de 2009 a 2013, obtidos por meio do Software SinC. A partir dessa população, foram retiradas as empresas do setor financeiro (bancos, previdência complementar, seguros e serviços relacionados) por tratar-se de um setor peculiar e que poderia interferir na análise dos dados. Posteriormente, foram excluídas as empresas que não apresentaram todos os dados para a utilização no modelo. Assim, a amostra foi composta por 176 empresas.

3.2 Coleta de Dados

Os dados referentes à remuneração de auditoria, a firma de auditoria e período auditado de 2009 a 2013, foram retirados do Item 2.1 e 2.2 do formulário de referência das empresas através do software SinC, criado por alunos e professores da Universidade Federal do Ceará, que reúne de forma mais acessível as informações do *site* da CVM. O ativo total foi extraído por meio do SinC, as informações do ativo total encontram-se nos balanços patrimoniais das empresas.

Para a classificação das empresas como familiares, foram utilizadas as informações contidas na pesquisa de Ramalho e Martinez (2014). O estudo de Ramalho e Martinez (2014) classificou as empresas familiares listadas na BM&FBOVESPA no período de 2001 a 2012. Os autores classificaram as empresas familiares conforme se verifica a seguir:

Para identificação de empresas familiares foram buscadas informações um a um nos websites das próprias companhias ou através de e-mail pelo canal de relação com investidores. O critério para que as empresas fossem classificadas como familiar foi o fato de ter a presença de algum membro da família fundadora em pelo menos um dos três níveis – controle, propriedade ou gestão. Para se considerar um membro da família fundadora, pesquisou-se o nome completo dos fundadores de cada empresa e comparou-se com o sobrenome dos principais acionistas e gestores. Para ser considerada a presença no controle da empresa, verificou-se, através da posição acionária da empresa o acionista detentor de uma maior quantidade de ações. A propriedade familiar foi considerada no caso do acionista familiar possuir pelo menos 5% das ações da empresa “ON” (ordinária nominativa). A presença na gestão verificou-se, através IAN – Informações Anuais se algum membro familiar faz parte do Conselho de Administração (RAMALHO e MARTINEZ, 2014).

Por meio das informações coletadas referentes aos anos de 2009 a 2013, foram testadas as hipóteses levantadas no estudo. Os dados coletados foram tabulados e compilados em planilha eletrônica Microsoft Excel® e posteriormente utilizou-se software SPSS versão 20.0 para testar o modelo de regressão linear múltipla.

3.3 Variáveis Utilizadas na Pesquisa

Para a realização do trabalho, definiram-se as variáveis para o modelo de regressão linear, o qual "tem como objetivo estudar a relação entre duas ou mais variáveis explicativas, que se apresentam na forma linear, e uma variável dependente métrica" (FÁVERO et al., 2009, p.346). Para verificar se existe relação entre a remuneração de auditoria independente e o fato da empresa ser ou não familiar, utilizou-se a análise de regressão linear múltipla. Assim, definiu-se como variável dependente a remuneração de auditoria e as demais variáveis como independentes, para analisar a relação com a remuneração paga pelos serviços de auditoria.

O modelo econométrico considerado para analisar os determinantes da relação entre a remuneração de auditoria, o fato de a empresa ser familiar ou não familiar, ser ou não *Big Four* e o tamanho da empresa foi evidenciado pelo seguinte modelo

$$REM_{ij} = \alpha + \beta_1.FAM_{ij} + \beta_2.AI_{ij} + \beta_3.TAM_{ij} + \varepsilon_{ij}$$

em que

REM_{ij} = Remuneração dos serviços de auditoria independente medido pelo logaritmo natural da remuneração da empresa i no tempo j ;

FAM_{ij} = Variável Dummy que assume valor 1 se a empresa é familiar e 0 se a empresa não é familiar;

AI_{ij} = Variável Dummy que assume valor 1 se a empresa foi auditada por uma Big Four e 0 se não tiver sido auditada por uma Big Four;

TAM_{ij} = tamanho da empresa medido pelo logaritmo natural do total do ativo da empresa i no tempo j ;

α = Intercepto (constante);

$\beta_1 \dots \beta_3$ = Coeficientes de cada variável;

ε_{ij} = erro (resíduo);

$i = 1 \dots 176$

$j = 1 \dots 5$

As variáveis consideradas na análise dos dados da pesquisa estão relacionados no Quadro 1.

Variável Dependente			
Variáveis	Descrição	Autor(es)	Relação esperada
REM	Remuneração de Auditoria Independente	Ghosh e Tang (2015), Gul, Tsui e Chen (1997); Attie (2009).	
Variáveis Independentes			
Variáveis	Descrição	Autor(es)	Relação esperada
FAM	Empresa familiar ou não familiar	Villalonga e Amit (2004); Jensen e Meckling (1976); Chrisman, Chua e Litz (2004); Anderson e Reeb (2003); (Berle e Means; 1932); (Ali, Tai-Yuan e Radhakrishna; 2007).	Negativa
AI	Empresa de Auditoria <i>Big Four</i> ou não	Hallak e Silva (2012)	Positiva
TAM	Tamanho da Organização	Joshi e Hasan (2000); Hallak e Silva (2012).	Positiva

Fonte: Elaborado pela autora

Quadro 1: Variáveis do estudo

A variável dependente remuneração de auditoria independente (REM) reflete os valores pagos pelos serviços prestados de auditoria independente nas empresas analisadas. Para a coleta dessa variável dependente, foram identificados os valores descritos nos formulários de referência relacionados aos serviços de auditoria independente. Com relação às variáveis independentes, foram consideradas a variável empresa familiar ou não familiar (FAM), classificada de acordo com o estudo de Ramalho e Martinez (2014), a variável empresa de auditoria *Big Four* ou não (AI) e a variável tamanho da organização (TAM), que se refere ao ativo total das empresas também foram retiradas do formulário de referência.

4 ANÁLISE DOS DADOS

4.1 Estatística descritiva

Este estudo utilizou como amostra as empresas brasileiras de capital aberto, exceto as empresas do setor financeiro (bancos, previdência complementar, seguros e serviços relacionados) devido à diferenciação por se tratar de um setor regulamentado. Trabalhou-se, no total, com 176 empresas com dados disponíveis para o estudo. Para a análise dos dados utilizou-se a estatística descritiva, teste de médias, medianas e a regressão linear. A Tabela 1 demonstra a relação de empresas familiares brasileiras e não familiares por setor econômico.

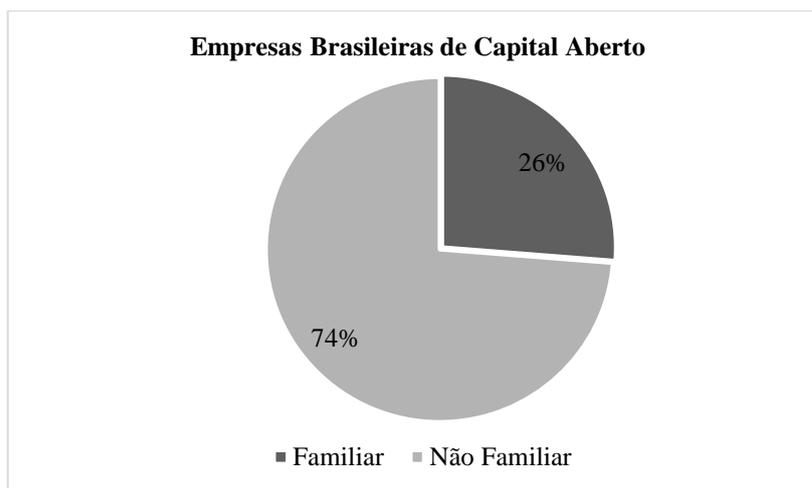
Tabela 1: Setor Econômico x Empresa Familiar e Não Familiar

SETOR ECONÔMICO	FAMILIAR	NÃO FAMILIAR	TOTAL
TELECOMUNICAÇÕES	0	7	7
UTILIDADE PÚBLICA	0	22	22
CONSUMO CÍCLICO	16	29	45
CONSTRUÇÃO E TRANSPORTE	11	24	35
BENS INDUSTRIAIS	4	17	21
TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO	3	2	5
CONSUMO NÃO CÍCLICO	5	12	17
PETRÓLEO, GÁS E BIOCOMBUSTÍVEIS	0	5	5
MATERIAIS BÁSICOS	7	12	19
TOTAL	46	130	176

Fonte: Dados da pesquisa

Os resultados mostram que a maioria das empresas brasileiras de capital aberto são não familiares, sendo o setor de consumo cíclico o mais representativo.

No Gráfico 1 é possível notar a parcela de empresas familiares e não familiares de capital aberto.



Fonte: Dados da pesquisa

Gráfico 1: Composição de Empresas Familiares e Não Familiares

Os resultados do Gráfico 1 mostram a representatividade de empresas não familiares brasileiras sobre as empresas familiares com base nos dados analisados das 176 empresas. Verifica-se que cerca de 74% das empresas brasileiras de capital aberto são não familiares.

A Tabela 2 demonstra a relação de empresas de auditoria *Big Four* e não *Big Four* que atuam nas empresas do estudo, segregadas por setor econômico. Os resultados evidenciam que a maioria das empresas brasileiras de capital aberto são auditadas por empresa de auditoria *Big Four*.

Tabela 2: Setor Econômico x *Big Four* e Não *Big Four*

SETOR ECONÔMICO	<i>BIG FOUR</i>	NÃO <i>BIG FOUR</i>
TELECOMUNICAÇÕES	5	2
UTILIDADE PÚBLICA	20	2
CONSUMO CÍCLICO	30	15
CONSTRUÇÃO E TRANSPORTE	25	9
BENS INDUSTRIAIS	15	7

SETOR ECONÔMICO	BIG FOUR	NÃO BIG FOUR
TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO	4	1
CONSUMO NÃO CÍCLICO	11	6
PETRÓLEO, GÁS E BIOCOMBUSTÍVEIS	5	0
MATERIAIS BÁSICOS	15	4
TOTAL	131	45

Fonte: Dados da pesquisa

A Tabela 3 apresenta estatísticas descritivas das variáveis Remuneração de Auditoria Independente (REM) e Ativo Total (TAM), utilizadas para análises períodos de 2009 a 2013.

Tabela 3: Análise descritiva da Amostra (2009 a 2013)

VARIÁVEL	N	MÉDIA	MEDIANA	MÍNIMO	MÁXIMO
Ativo Total (TAM)	884	11.039.173	1.509.884	1.073.000.000	752.966.638.000
Remuneração (REM)	884	1.771.721	378.000	14.000	264.100.000

TAM (R\$): Corresponde ao Ativo Total em valores absolutos

Fonte: dados da pesquisa.

Os resultados mostram que, em média, as empresas remuneraram a auditoria independente em R\$1.771.721. Pode-se observar que há grande distorção na quantia paga pelas empresas, o que se pode explicar, sobretudo, pelas diferenças provocadas pelos setores em que atuam.

4.2 Análise do Modelo

Para analisar a relação entre a remuneração de auditoria independente e as variáveis Empresa Familiar, Auditoria *Big Four* e Tamanho, utilizou-se a análise da regressão linear múltipla por meio do método Enter. Segundo Fávero (2009), esse procedimento Enter é um processo simultâneo, no qual ocorre a inclusão de todas as variáveis do modelo.

Para testar as hipóteses propostas, utilizou-se a regressão pelo método dos mínimos quadrados ordinários (MQO) com a utilização do *software* SPSS 20.0. O modelo utilizado para as 176 empresas apresentou um poder explicativo de aproximadamente 29,7% de acordo com o coeficiente de correlação ao quadrado ou R^2 (0,297). A correlação é estatisticamente significativa, demonstrando confiabilidade nos dados para análise. Os outros testes relacionados à regressão linear múltipla não foram realizados devido à não aplicabilidade neste estudo. A Tabela 4 apresenta os resultados obtidos no modelo testado.

Tabela 4: Variáveis do modelo - RT

Modelo	Coefficiente	Erro Padrão	Valor - p	Valor - t	R ²
Constante	8,062	0,294	0,000***	27,409	29,7%
FAMILIAR (FAM)	-0,157	0,092	0,089*	-1,702	
BIG FOUR (AI)	0,670	0,100	0,000***	6,687	
LN ATIVO (TAM)	0,310	0,022	0,000***	14,284	

Variável dependente: Remuneração de auditoria independente

* Correlação estatisticamente significativa ao nível de 10%.

** Correlação estatisticamente significativa ao nível de 5%.

*** Correlação estatisticamente significativa ao nível de 1%.

Fonte: Dados da Pesquisa.

De acordo com a Tabela 4, o modelo testado com as 176 empresas, durante os cinco anos, apresentou valores de VIF menores que 10, o que demonstra que o modelo utilizado não

apresentou problemas de multicolineariedade entre as variáveis independentes. De acordo com Fávero (2009) a estatística VIF mede o quanto a variância de cada coeficiente estimado na regressão sofreu aumento devido à multicolineariedade, evidenciando problemas quando o valor for superior a 10, o que não foi o caso neste modelo.

Ressalte-se que todas as variáveis da pesquisa no modelo testado foram significantes. Observe-se que a variável independente que indica se a empresa é ou não familiar, foi significativa ao nível de 10%. O sinal do beta nesta variável foi negativo, sinalizando que as empresas familiares brasileiras de capital aberto tendem a remunerar em menor nível os auditores independentes, quando comparadas às empresas não familiares brasileiras de capital aberto.

O coeficiente positivo da variável empresa familiar ou não familiar (FAM) corrobora o trabalho de Gul, Tsui e Chen (1997), em que ficou confirmada a hipótese de que há uma associação negativa entre a propriedade da família em empresas e os honorários de Auditoria. O resultado corrobora também o estudo de Ghosh e Tang (2015), que afirmam que, devido à menor execução de testes substantivos para fornecer o nível desejado de segurança, os Auditores cobram valores de honorários menores nas empresas familiares.

Observe-se que as variáveis independentes empresa de auditoria *Big Four* ou não (AI) e tamanho da organização (TAM) são significantes ao nível de 1%. O sinal do beta da variável que indica se a empresa de auditoria é ou não uma *Big Four* (AI) foi positivo, sinalizando que em média as empresas que são auditadas por *Big Four* tendem a pagar maior remuneração de auditoria do que as empresas que não são auditadas por *Big Four*. O sinal do beta na variável tamanho da organização (TAM) também foi positivo, sinalizando que quanto maior o tamanho da empresa, de acordo com o ativo total, maior a remuneração de auditoria independente depreendida.

Os sinais positivos do beta nas variáveis TAM e AI corroboram os resultados obtidos na pesquisa de Hallak e Silva (2012), que encontraram que as despesas de auditoria estão positivamente relacionadas com o tamanho da companhia e com o fato de a empresa de auditoria ser uma *Big Four*.

Para expressar a síntese dos resultados, no Quadro 2 são apresentadas as hipóteses do estudo, as relações esperadas e as relações obtidas em função do modelo proposto.

Hipóteses	Relação esperada	Relação obtida
H₁ : Empresas familiares brasileiras remuneram em menor nível os auditores independentes quando comparadas as empresas não familiares brasileiras.	-	-
H₂ : Os honorários referentes às empresas de auditoria <i>Big Four</i> tendem a ser superiores aos honorários cobrados por uma empresa não <i>Big Four</i> .	+	+
H₃ : Quanto maior o tamanho da empresa, maior é o honorário cobrado de auditoria independente.	+	+

Fonte: Elaborado pela autora

Quadro 2: Hipóteses da pesquisa

Verifica-se que nas três hipóteses apresentadas nesta pesquisa, a relação esperada foi confirmada. Na sequência os resultados de cada hipótese são discutidos.

H₁: *Empresas familiares brasileiras remuneram em menor nível os auditores independentes quando comparadas as empresas não familiares brasileiras.*

Os resultados da hipótese 1 confirmaram a proposição realizada, que indica que empresas familiares brasileiras remuneram em menor nível os auditores independentes quando comparadas a empresas não familiares brasileiras. Essa hipótese baseia-se no pressuposto de que os auditores independentes avaliam as empresas familiares com riscos

inerentes mais baixos e, portanto, incorrem em menores testes substantivos para fornecer a opinião de auditoria e, assim, os honorários tendem a ser menores.

Os achados desta hipótese corroboram os resultados da pesquisa de Gul, Tsui e Chen (1998), que identificaram que devido ao maior monitoramento e menores custos de agência, os auditores avaliam como mais baixos os riscos inerentes nessas empresas, incorrendo em honorários mais baixos quando comparados com os honorários cobrados em empresas não familiares.

Ghosh e Tang (2015) destacaram que devido à menor execução de testes substantivos para fornecer o nível desejado de segurança, os auditores cobram valores de honorários menores nas empresas familiares. Assim, percebe-se que este estudo contribui ao gerar evidências na mesma direção no mercado brasileiro.

H₂: Os honorários referentes às empresas de auditoria Big Four tendem a ser superiores aos honorários cobrados por uma empresa não Big Four.

A relação esperada para a segunda hipótese foi de que os honorários de auditoria em empresas denominadas *Big Four* tendem a ser maiores do que os honorários de empresas de auditoria que não sejam *Big Four*. A hipótese foi aceita, confirmando a proposição desenvolvida.

O resultado encontrado é compatível com o trabalho de Hallak e Silva (2012), que indicou que os honorários de auditoria são superiores quando se tratam de empresas *Big Four*. Segundo os resultados da pesquisa de Braunbeck (2010), no Brasil, as firmas de auditoria denominadas “Big Four”, oferecem serviços de maior qualidade, portanto os honorários tendem a ser maiores. Assim, os resultados deste estudo contribuem com evidências nesta mesma direção.

H₃: Quanto maior o tamanho da empresa maior é o honorário cobrado de auditoria independente.

A relação proposta na terceira hipótese sugere que quanto maior o tamanho da empresa maior é o honorário cobrado de auditoria independente. Esta hipótese foi aceita, confirmando a relação sugerida. Esse resultado corrobora os trabalhos de Joshi e Hasan (2000), que constataram associação positiva entre a remuneração de auditoria independente e o tamanho da empresa auditada.

Segundo Hallak e Silva (2012) os honorários de auditoria têm relação com o tamanho da empresa cliente, ou seja, os honorários serão maiores em empresas de maior porte, pois o serviço tende a ser mais complexo, demandando assim, mais horas de trabalho.

O porte da empresa cliente impacta na precificação dos honorários a serem cobrados pelos auditores, devido o maior esforço da auditoria independente para analisar a empresa (PALMROSE, 1986). Assim, este estudo traz evidências na mesma direção para o mercado brasileiro.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

São diversos os fatores que influenciam na remuneração dos auditores independentes. O presente estudo procurou entender quais as relações existentes sobre os honorários de auditoria independente e o fato de a empresa ser familiar ou não.

O objetivo do trabalho foi o de verificar a relação da remuneração de auditoria independente e o controle familiar e não familiar nas empresas brasileiras de capital aberto. A pesquisa teve como amostra 176 empresas brasileiras de capital aberto listadas na BM&F BOVESPA no período de 2009 a 2013.

Os resultados obtidos indicaram que o fato de a empresa ser ou não familiar influencia a remuneração dos auditores independentes. Com base nas evidências desse estudo, constatou-se que as empresas familiares remuneram em menor nível os auditores independentes quando comparadas com empresas não familiares.

Assim, a proposição descrita como objetivo deste estudo, assim como a primeira hipótese formulada neste trabalho, alinha-se à proposição suportada pela Teoria da Agência. A Teoria da Agência sugere que devido à maior proximidade entre controle e gestão nas empresas familiares, os custos de agência seriam menores e, como consequência, a remuneração de auditoria independente nestas empresas tenderiam a ser menores quando comparadas as empresas não familiares.

Verificou-se, ainda, que os honorários cobrados por empresas de auditorias *Big Four* são superiores aos honorários cobrados por empresas de auditoria não *Big Four*, confirmando a segunda hipótese formulada na pesquisa. Este achado pode ser relativo à tendência de serviços de maior qualidade, e à preocupação com que a avaliação da empresa auditada reflita a realidade, pois caso contrário a imagem da *Big Four* pode ser afetada, e isso pode gerar custos adicionais no processo de auditoria.

Os resultados indicaram também que quanto maior o tamanho da empresa auditada maior tende a ser a remuneração paga pelos serviços de auditoria. Esse resultado confirmou a terceira hipótese formulada no estudo. Destaque-se que o tamanho da empresa cliente tende a gerar maior complexidade nos serviços de auditoria independente, o que refletiria em mais horas de trabalho e, conseqüentemente, honorários maiores.

Conclui-se que os fatores testados neste estudo impactam a remuneração dos auditores independentes em função dos serviços de auditoria prestados. Neste caso, o fato de a empresa auditada ser familiar tende a reduzir a remuneração dos auditores, já o fato de a empresa de auditoria ser uma empresa *Big Four*, assim como o tamanho da empresa auditada, tende a aumentar de maneira positiva a remuneração. Ou seja, a remuneração paga aos auditores tende a ser maior quando a auditoria é uma *Big Four* também quando a empresa é maior.

O trabalho possui algumas limitações, como a classificação das empresas familiares ter sido realizada com base em pesquisa anterior. Outra variável independente que poderia ter sido utilizada seria o setor, pois algumas empresas se encontram em setores regulamentados, o que poderia ocasionar viés na amostra analisada.

Sugere-se para futuras pesquisas, que sejam analisadas outras variáveis que poderiam impactar a remuneração de auditoria independente, como a variável setor, além da ampliação da amostra e a utilização de outras ferramentas estatísticas.

REFERÊNCIAS

ANDERSON, R.; REEB, D. Founding family ownership and firm performance: Evidence from the S&P 500. **The Journal of Finance**, v. 58, n. 3, p. 1301–1327, 2003.

ALI A., CHEN T.Y., RADHAKRISHNAN S.: Corporate disclosures by family firms, in **Journal of Accounting and Economics**, vol. 44, p. 238–286, 2007.

ATTIE, W.; **Auditoria: conceitos e aplicações**. 5ª ed. - 2. São Paulo: Atlas, 2010.

BERLE, A.; MEANS, G. **The Modern Corporation and Private Property**. New York: Macmillan, 1932.

BETHELEM, Agrícola de Sousa. A empresa familiar: oportunidades para pesquisa. **Revista de Administração**, v. 29, n, 1994.

BRAUNBECK, G.; **Determinantes da qualidade das auditorias independentes no Brasil**. São Paulo, Tese de doutorado em Controladoria e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, Brasil, 2010.

CHOI, J. H.; KIM, J. B.; LIU, X.; SIMUNIC, D. A. Audit pricing, legal liability regimes and Big 4 Premiums: Theory and cross-country evidence. **Contemporary Accounting Research (forthcoming)**. Working Paper, 2005.

CHUA, J. H.; CHRISMAN, J. J.; SHARMA, P. Defining the family business by behavior. **Entrepreneurship Theory and Practice**, 23(4), 19–39, 1999.

CASCINO, S.; PUGLIESE, A.; MUSSOLINO, D.; SANSONE, C. The Influence of Family Ownership on the Quality of Accounting Information. **Family Business Review**, v. 23, p. 246- 265, 2010.

CHRISMAN, J. J.; CHUA, J. H.; LITZ, R. ‘Comparing the agency costs of family and nonfamily firms: conceptual issues and exploratory evidence’. **Entrepreneurship Theory and Practice**, 28, 335– 54, 2004.

CASCINO, S.; PUGLIESE, A.; MUSSOLINO, D.; SANSONE, C. The Influence of Family Ownership on the Quality of Accounting Information. **Family Business Review**, 23:3, 246-265, 2010.

_____, Conselho Federal de Contabilidade. Resolução CFC n.º 701, de 1991. Aprova a **NBC P 1** – Normas Profissionais de Auditor Independente. Disponível em: http://www.cfc.org.br/sisweb/sre/detalhes_sre.aspx?Codigo=1997/000821>. Acesso em: 29 de maio de 2015.

DONELLEY, R. G. The Family Business. **Harvard Business Review**. 42(4), 94-105, 1964.

FÁVERO, L. P. et al. **Análise de dados: modelagem multivariada para tomada de decisões**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.

FRANCIS, J. The effect of audit firm size on audit prices. **Journal of Accounting and Economics**, 6 (2), 133-151, 1984.

GUL, F. A.; TSUI, J. S. L.; CHEN, C. J. P. Agency costs and audit pricing: Evidence on discretionary accruals. **Working paper**, 1997.

GUL, F. A.; TSUI, J.; CHEN, C. J. P. "Agency Costs and Audit Pricing: Evidence on Discretionary Accruals," **Working Paper**, City University of Hong Kong, 1998.

GONÇALVES, J. S. R.C. As empresas familiares no Brasil. **Revista de Administração de Empresas**. São Paulo: Escola de Administração de Empresas de São Paulo e Fundação Getúlio Vargas, vol. 40, n. 1, p. 7-12, Jan/Mar/ 2000.

GHOSH, A.; TANG, C. Y. Assessing financial reporting quality of family firms: The Auditors perspective. **Journal of Financial Economics**, 2015.

GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

HALLAK, R. T. P.; SILVA, A. L. C. Determinantes das despesas com serviços de auditoria e consultoria prestados pelo auditor independente no Brasil. **Revista Contabilidade & Finanças**, v. 23, n. 60, p. 223-231, 2012.

JENSEN, M. C.; MECKLING, W. H. Teoria da firma: comportamento dos administradores, custos de agência e estrutura de propriedade. **Revista de Administração de Empresas**. São Paulo, v. 48, n. 2, p.87-125, abr./jun. 2008.

JENSEN, M.; MECKLING, W. Theory of the firm: managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, v. 3, n. 4, p. 305-360, 1976.

JOSHI, P. L.; H. A. B. Determinants of audit fees: Evidence from the companies listed in Bahrain. **International Journal of Auditing** 4 (2): 129–138, 2000.

LATTIN, J.M., CARROL, D.C., GREEN, P.E. Análise multivariada de dados. São Paulo: Cengage Learning, 2011.

LONGO, C. G. **Manual de auditoria e revisão de demonstrações financeiras**. São Paulo: Atlas, 2015.

LA PORTA, R.; LOPEZ, S. F.; SHLEIFER, A. Corporate ownership around the world. **Journal of Finance**, 54, 471-517, 1999.

PASSOS, É.; et al. **Família, família, negócios à parte**. São Paulo: Gente, 2006.

PINTO JÚNIOR, H. Q.; PIRES, M. C. P. **Assimetria de Informações e Problemas Regulatórios**, fevereiro 2000.

PALMROSE, Z.V."The Effect on Non-Audit Services on the Pricing of Audit Services: Further Evidence." **Journal of Accounting Research** 24, 405-11, 1986.

RAMALHO, G. C.; MARTINEZ, A. L. **Empresas Familiares Brasileiras e a Agressividade Fiscal**. Julho, 2014.

RAUPP, Fabiano M.; BEUREN, I. M. Metodologia da pesquisa aplicável às ciências sociais. In: BEUREN, Ilse Maria (Org.). **Como elaborar trabalhos monográficos em contabilidade: teoria e prática**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2004.

TSUI, J. S. L. B.; JAGGI, F. A.; GUL. CEO domination, growth opportunities, and their impact on audit fees. **Journal of Accounting, Auditing and Finance** 16 (3): 189–208, 2001.

VELOZO, E. J; PINHEIRO, L. B; SANTOS, M. J. A, CARDOZO, J. S. S. **Pensar Contábil**, v.15, n. 58, p.55-61, set/dez.2013.

VILLALONGA, B.; AMIT, R. (forthcoming). How do family ownership, control, and management affect firm value? **Journal of Financial Economics**, 2004.

WATTS, R.,L; ZIMMERMAN, J. L. Agency Problems, Auditing, and the Theory of the Firm: Some Evidence. **Journal of Law and Economics**, v. 26, n. 3, p. 613-633, oct. 1983.