



UNIVERSIDADE
LUSÓFONA

CENTRO UNIVERSITÁRIO DE LISBOA

Escola de Ciências Económicas e das Organizações

Mestrado em Contabilidade, Fiscalidade e Finanças

A INDEPENDÊNCIA DO AUDITOR: AUDITOR OPINION SHOPPING

Dissertação de Mestrado apresentada a provas públicas para a obtenção do grau de mestre em Contabilidade, Fiscalidade e Finanças, orientada pela Professora Doutora Maria Pilar Martín Zamora.

Tatiana Lopes, N° 22203080

2024

www.lusofona.pt



UNIVERSIDADE
LUSÓFONA

CENTRO UNIVERSITÁRIO DE LISBOA

Escola de Ciências Económicas e das Organizações

Mestrado em Contabilidade, Fiscalidade e Finanças

A INDEPENDÊNCIA DO AUDITOR: AUDITOR OPINION SHOPPING VERSÃO FINAL

Dissertação de Mestrado apresentada a provas públicas para a obtenção do grau de mestre em Contabilidade, Fiscalidade e Finanças, orientada pela Professora Doutora Maria Pilar Martín Zamora.

Dissertação defendida em provas públicas na Universidade Lusófona, Centro Universitário de Lisboa no dia 30/05/2025, perante o júri, nomeado pelo Despacho de Nomeação n.º: 330/2025, de 06 de Maio de 2025, com a seguinte composição:

Presidente: Prof. Doutor João Miguel Capela Borrvalho

Arguente: Professor Doutor Carlos Eduardo Capelo Ramos do Rosário

Orientador: Professora Doutora Maria Pilar Martín Zamora

Tatiana Lopes

2024

Epígrafe

*Aprender na vida, aprender
junto do nosso povo, aprender
nos livros e na experiência dos
outros. Aprender sempre.*

Amílcar Cabral

Agradecimentos

Primeiramente, agradeço a Deus por me ter sustentado ao longo desta desafiadora jornada e por me ter presenteado com uma família maravilhosa, pois, sem a minha incrível base, esta conquista não teria sido possível.

Em especial, agradeço a minha querida e amada mãe, Francisca Armando, cuja força, apoio incondicional e incentivo constante foram fundamentais para que eu chegasse até aqui. Mamã, esta formação é tão minha quanto tua. Obrigada pela tua amizade, pelo amor incondicional e pelo esforço infindável que sempre dedicaste a mim e aos nossos.

À minha irmã mais velha, Teresa Couto, a quem sou profundamente grata, obrigada por guiares-me com sabedoria e por nos ensinares, a mim e aos nossos irmãos, o verdadeiro valor da formação. Devo-te muito. À minha doce irmã, Joyce Couto, obrigada por me compreenderes momentos mais difíceis desta jornada solitária da escrita e por estares sempre presente, lembrando-me de que nunca estou sozinha. E ao meu querido irmão, Wladimir Lopes, agradeço-te por incentivares-me a seguir esta formação e pelo teu apoio constante.

Por último, mas não menos importante, expresso a minha sincera gratidão à minha estimada orientadora, Doutora Professora Pílar Zamora, por despertar em mim a paixão pela auditoria e por toda a dedicação e disponibilidade ao longo deste percurso. Sem o seu apoio, esta dissertação não teria sido possível.

A todos, o meu mais profundo e sincero obrigado!

Resumo

A independência do auditor é um princípio fundamental para garantir a credibilidade das auditorias e a transparência das demonstrações financeiras. No entanto, a prática da compra de opinião do auditor compromete esse princípio, pois permite que as empresas procurem profissionais mais flexíveis para obter pareceres favoráveis, independentemente da real situação sobre os seus estados financeiros. Este estudo investiga a relação entre a emissão de opiniões modificadas e a troca de auditores, com base na Teoria da Agência, que explora os conflitos de interesse entre os gestores e acionistas.

Para combater a compra de opinião, diversas medidas reguladoras foram implementadas a nível internacional e nacional, incluindo a Lei Sarbanes-Oxley nos Estados Unidos, as Diretivas da União Europeia e o Código de Ética da Ordem dos Revisores Oficiais de Contas em Portugal. Estas medidas visam reforçar a independência dos auditores, limitar a prestação de serviços adicionais e aumentar a transparência dos relatórios financeiros.

A investigação baseia-se em uma análise teórica e empírica, utilizando dados de empresas que passaram por mudanças de auditor após receberem opiniões modificadas. Os resultados contribuem para compreender os fatores que incentivam essas práticas e à posterior as consequências para a governança corporativa e o mercado financeiro. Assim, espera-se que este estudo traga insights relevantes para o aperfeiçoamento das normas de auditoria e a promoção de maior ética e transparência no setor.

Palavras-chave: Auditoria, Independência do Auditor, Opinião Modificada, Compra de Opinião.

Key-words:

Auditor independence is fundamental to the credibility of financial audits. However, auditor opinion shopping compromises this principle, allowing companies to seek auditors who provide favorable opinions regardless of financial reality. This study examines the link between modified audit opinions and auditor switches, applying Agency Theory to explore conflicts of interest between managers and shareholders.

To address this issue, regulatory measures such as the Sarbanes-Oxley Act, EU Directives, and the Portuguese Code of Ethics have been implemented to reinforce auditor independence. Combining theoretical analysis and empirical data, this study highlights the factors driving these practices and their impact on corporate governance. The findings offer insights into strengthening auditing standards and promoting transparency in financial markets.

The research is based on a theoretical and empirical analysis, using data from companies that have changed auditors after receiving modified opinions. The results contribute to understanding the factors that drive these practices and their subsequent consequences for corporate governance and financial markets. Thus, this study is expected to provide valuable insights for improving auditing standards and promoting greater ethics and transparency in the sector.

Keywords: Audit, Auditor Independence, Modified Opinion, Opinion Shopping.

Índice

1. Introdução	9
2. A importância da auditoria. O princípio da independência do auditor	11
2.1. Teoria Da Agência e a opinião do auditor.....	11
2.1.2. Teoria da Sinalização.....	12
2.1.3. Custos de Agência.....	13
2.2. A Independência do Auditor.....	14
2.2.1. Os condicionantes da independência do auditor.....	15
2.2.2. A Importância do Cliente.....	15
2.2.3. Os serviços não-auditoria prestados pelo auditor.....	18
2.2.4. O Tempo de Mandato.....	20
2.2.5. A existência de um vínculo com a empresa de auditoria.....	22
2.3. A Compra de Opinião do Auditor.....	23
2.3.1. Alguns exemplos de casos reais da compra de opinião.....	25
2.3.1.1. <i>O caso Enron e Arthur Andersen (EUA)</i>	25
2.3.1.2. <i>O Caso WorldCom (EUA)</i>	26
2.3.1.3. <i>O caso Parmalat (Itália)</i>	27
2.3.1.4. <i>O caso Satyam Computers (Índia)</i>	27
2.4. Influências de Pressões Externas.....	28
2.4.1.1. <i>Pressões Econômicas e Contratuais</i>	28
2.4.1.2. <i>A influência da estrutura do mercado e concorrência</i>	29
2.4.1.3. <i>As influências regulatórias</i>	30
3. A relevância da opinião do auditor	32
3.1. A Relação entre auditoria e contabilidade.....	32
3.2. Os Usuários das informações financeiras e o impacto da opinião do auditor.....	33
3.3. O impacto da opinião do auditor.....	33
3.3.1. A obtenção de uma opinião não modificada.....	34
3.4. Os Tipos de opinião emitida pelo auditor.....	36
3.5. As Limitações da opinião do auditor.....	37
4. A compra de opinião do auditor	38
4.1. Introdução.....	38
4.2. Fatores determinantes na troca de auditor.....	39
4.3. A Rotação dos auditores.....	41
4.4. Rotação Obrigatória vs. Voluntária.....	42

4.5.	Medidas regulatórias e de governança para combater a compra de opinião.....	43
4.5.1.1.	Legislação internacional e nacional.....	44
4.5.1.2.	Diretivas da União Europeia.....	44
4.5.1.3.	Código de Ética da Ordem dos Revisores Oficiais de Contas (OROC).....	45
4.5.2.	Boas práticas corporativas.....	46
4.5.3.	Medidas de Supervisão e fiscalização.....	46
4.5.4.	Educação e Cultura Organizacional.....	46
5.	A compra de opinião do auditor: Estudo empírico.....	48
5.1.	Formulação de hipóteses.....	48
5.1.1.	Influência da antiguidade da empresa na decisão de mudança do auditor.....	49
5.1.2.	Influência do tamanho da empresa na decisão de mudança do auditor.....	52
5.1.3.	Influência da rentabilidade empresarial na decisão de mudança do auditor.....	56
5.1.4.	Influência do endividamento empresarial na decisão de mudança do auditor.....	59
5.1.5.	Influência da remuneração do auditor na decisão de mudança do auditor.....	62
5.1.6.	Influência da atividade da empresa na decisão de mudança de auditor.....	65
5.2.	Amostra e fonte de dados.....	68
5.3.	Variáveis consideradas.....	72
5.4.	Metodologia.....	74
5.4.1.	O teste U de Mann-Whitney.....	74
5.5.	Análise e discussão dos resultados.....	76
5.5.1.	Estatísticas descritivas.....	76
5.5.2.	Correlação entre variáveis quantitativa.....	78
5.5.3.	Teste U de Mann-Whitney.....	83
5.5.4.	Teste do Qui-Quadrado de Independência.....	85
6.	Limitações do Estudo.....	88
7.	Conclusão.....	90
8.	Bibliografia.....	92

1. Introdução

A independência é o elemento fundamental que garante que o auditor desempenhe a sua função de forma imparcial e objetiva, livre de pressões externas. No entanto, nos últimos anos, este atributo tem sido fortemente questionado, especialmente num contexto marcado por escândalos financeiros envolvendo grandes corporações e instituições em todo o mundo.

Casos emblemáticos como os da Enron e Wirecard evidenciaram como práticas fraudulentas e falhas na supervisão dos auditores podem gerar enormes perdas financeiras e abalar a confiança dos investidores nos mercados financeiros. Esses episódios expuseram falhas significativas no sistema de auditoria, levantando dúvidas sobre a integridade e a eficácia do trabalho dos auditores ao omitirem problemas relevantes nos seus relatórios.

Práticas como a compra de opinião do auditor (auditor opinion shopping) ameaçam gravemente a independência dos auditores. Essa prática ocorre quando empresas, insatisfeitas com opiniões qualificadas — que sinalizam problemas ou incertezas financeiras — substituem os seus auditores por outros dispostos a emitir pareceres mais favoráveis. Essa prática pode mascarar a verdadeira situação económica das organizações, comprometendo não apenas a qualidade das demonstrações financeiras, mas também a confiança dos investidores e credores.

O relatório de auditoria é o instrumento mediante o qual o auditor expressa formalmente seu julgamento, representando o produto final da auditoria e servindo como meio de comunicação entre o profissional de auditoria e os usuários da informação (Pirla, 2003). Dada a sua importância e de modos a satisfazer os seus interesses, as empresas e gestores são motivados a comunicar cenários favoráveis por meio da compra de opinião.

Um relatório de auditoria que não reflete a real situação financeira induz os destinatários da informação, especialmente credores e investidores, a uma avaliação equivocada sobre o estado das contas apresentadas. Isso compromete seriamente a confiança nos mercados financeiros, dado que uma série de decisões são tomadas com base na precisão destas informações que vão desde decisões de investimento, concessões de crédito e outros movimentos estratégicos.

Assim, ao emitir um relatório de auditoria adulterado, além da empresa poder continuar a operar com aparente normalidade, usufruindo de benefícios (como condições mais favoráveis junto de credores e investidores) induz os utentes da informação a decisões equívocas. Essa prática é particularmente difícil de supervisionar devido à liberdade que as empresas possuem para trocar de auditores, o que pode ser usado estrategicamente para ocultar problemas financeiros ou manipular a percepção de terceiros sobre a sua situação econômica.

A relação entre essa prática e os conflitos de interesse explorados pela teoria da agência, merece destaque. A teoria da agência examina as dinâmicas entre os proprietários de uma organização (os principais) e os gestores contratados (os agentes), destacando como os interesses muitas vezes desalinhados entre essas partes podem levar a comportamentos oportunistas, como a manipulação de informações financeiras para atender a objetivos específicos. A teoria da agência explica como os interesses divergentes entre proprietários e gestores podem levar à manipulação de informações financeiras, intensificando a busca por auditores que emitam a opinião desejada.

O presente estudo tem como objetivo investigar a relação entre a emissão de opiniões modificadas nos relatórios de auditoria e a troca de auditores, com ênfase na prática de "opinion shopping". Através de uma análise teórica e empírica, procura-se compreender os fatores que incentivam essas práticas, bem como as suas consequências para o mercado financeiro. Além disso, discute-se a importância de regulamentações mais rígidas e mecanismos de supervisão eficazes para mitigar os impactos negativos dessas práticas.

Este trabalho está dividido em três partes principais. Na primeira, é feito o enquadramento teórico, destacando conceitos como a independência do auditor, a teoria da agência e os custos de agência. Na segunda, explora-se a prática de opinion shopping e a relação com a troca de auditores. Na terceira, é realizado um estudo empírico que analisa a troca de auditores diante de pareceres desfavoráveis. Por fim, apresentam-se as conclusões, limitações do estudo e implicações práticas, oferecendo contribuições relevantes para o campo da auditoria e para os stakeholders envolvidos.

Ao explorar a complexidade e os impactos dessa temática, espera-se que este estudo contribua para o avanço das boas práticas de auditoria, reforçando a confiança nos mercados financeiros e promovendo a transparência e a ética no ambiente empresarial.

2. A importância da auditoria. O princípio da independência do auditor

A auditoria desempenha um papel crucial na supervisão financeira, ajudando a identificar erros e a prevenir possíveis irregularidades. Para garantir a sua eficácia, os auditores devem atuar com independência, imparcialidade e integridade na análise das informações. A independência do auditor é essencial dada a complexidade das relações entre proprietários e os gestores, cujos interesses frequentemente entram em conflito. Essa relação é explorada pela teoria da agência, que procura entender como os diferentes objetivos dos proprietários e administradores podem afetar a transparência e fiabilidade das informações financeiras. É neste cenário de conflitos que surgem práticas como a compra de opinião, que compromete o trabalho de auditoria, prejudica a confiança no mercado financeiro e acarreta implicações económicas e sociais.

2.1. Teoria Da Agência e a opinião do auditor.

A Teoria da Agência explora os conflitos de interesse inerentes à relação entre os principais (proprietários ou acionistas) e os agentes (gestores) de uma empresa, decorrentes da separação entre propriedade e controle (Pinto e Pires, 2009). Esses conflitos surgem porque os objetivos dos proprietários nem sempre estão alinhados com os dos gestores, devido a existência de interesses distintos. Enquanto os proprietários procuram maximizar o retorno sobre os seus investimentos, os gestores podem priorizar benefícios próprios, estabilidade no cargo ou a valorização da sua reputação.

Além disso, os gestores possuem maior conhecimento e acesso privilegiado aos dados financeiros e operacionais, o que gera assimetria de informação. Essa situação aumenta o risco de comportamentos oportunistas, como a manipulação dos dados financeiros para atender aos próprios interesses.

O conflito de interesses inerentes ao agente-principal, está relacionado à assimetria de informação, onde as informações das demonstrações financeiras não refletem a condição verdadeira da empresa. A assimetria de informação refere-se à condição em que uma das partes possui mais informações que a outra (Hartono, 2015). Os agentes

têm mais informações sobre a condição interna e a perspectiva das empresas do que os principais. Como as demonstrações financeiras fornecem as informações do desempenho dos agentes, os agentes tendem a encobrir o seu mau desempenho.

A teoria da agência também explica por que gestores têm incentivos para manipular os resultados financeiros. A remuneração variável associada ao desempenho financeiro, o impacto dos resultados na valorização das ações e a pressão para manter uma trajetória de crescimento constante são fatores que incentivam a práticas de contabilidade criativa. Naser (1993) define contabilidade criativa como o processo de transformar dados reais para dados que atendam aos interesses de quem os manipula. Nesses casos, os gestores utilizam lacunas regulatórias ou alternativas permitidas nas normas contabilísticas para apresentar resultados ajustados que satisfaçam os interesses das partes envolvidas.

Os auditores são elemento-chave para a mitigação destes conflitos de interesse entre agente e principal. Pois, são partes independentes para avaliar o desempenho do agente em detrimento do problema de continuidade operacional. Para os acionistas, os auditores têm o papel de garantia de informações de que as demonstrações financeiras foram fornecidas razoavelmente com base no padrão contábil. Para a gerência, os auditores têm o papel de legitimação do desempenho da gerência, emitindo opinião de auditoria.

2.1.2. Teoria da Sinalização

A teoria da sinalização, formulada por Michael Spence em 1973, parte do princípio de que existem assimetria de informação entre as empresas e os seus stakeholders, nomeadamente investidores, credores e reguladores. Como esses agentes não têm acesso direto à realidade financeira e operacional da empresa, recorrem a sinais externos para avaliar o nível de risco e a fiabilidade das informações divulgadas. Emitir um sinal no contexto da auditoria significa adotar uma ação ou decisão que comunica ao mercado informações sobre a qualidade, a transparência e a credibilidade da organização.

Ao emitir a opinião de auditoria, os auditores dão sinais sobre informações exclusivas das empresas, incluindo a opinião de continuidade operacional. A opinião de continuidade operacional fornece informações de que as empresas têm um problema de sobrevivência empresarial e é indicada por perdas contínuas e problemas de dívida (Hardi, 2020). Para os auditores, a opinião dos relatórios de auditoria captura o sinal da

qualidade da auditoria do auditor (Taqi, 2013). Para as empresas, a opinião de auditoria, bem como a troca de opinião, capturam o sinal da qualidade das demonstrações financeiras e do desempenho. Estes últimos autores também explicam que a opinião qualificada faz com que as empresas adiem a publicação das demonstrações financeiras porque sabem que isso dá más notícias aos investidores.

2.1.3. Custos de Agência

Da relação entre proprietários e gestores resulta nos chamados custos de agência, que refletem os esforços para mitigar os conflitos de interesses inerentes a essa interação. Esses custos podem ser classificados em dois grupos principais: custo de agência do capital e custo de agência da dívida.

O primeiro, trata das relações entre proprietários e gestores, envolvem iniciativas dos proprietários para monitorar os gestores, como a implementação de auditorias externas e sistemas de controle interno. Já os custos de agência da dívida, tratam das relações entre a empresa e os seus credores.

Quanto maiores forem esses custos, maior será a necessidade de apresentar informação contábilística de elevada qualidade para os reduzir, o que aumenta as exigências por auditorias mais rigorosas. Por exemplo, quando gestores adotam práticas de contabilidade criativa para atingir metas, podem levar os proprietários a investir em mecanismos adicionais, como auditorias mais frequentes, para assegurar fidedignidade das informações financeiras. Assim, o nível dos custos de agência influencia a procura por auditorias de qualidade e pode explicar as mudanças de auditor.

Mudanças significativas nos custos de agência, sejam aumentos ou reduções, podem levar empresas a trocar de auditor. Estudos de Francis e Wilson (1988), e De Fond (1992) mostram que essas variações oferecem uma explicação mais robusta para essas trocas do que a análise estática dos custos de agência. Além disso, mudanças na gestão e dificuldades financeiras, como apontado em estudos publicados no *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, aumentam a probabilidade da troca de auditor, refletindo esforços para realinhar os interesses entre gestores e proprietários ou melhorar a percepção de credibilidade perante investidores e credores.

Em mercados emergentes, onde os custos de agência tendem a ser mais elevados, a troca de auditor pode ser uma estratégia para reforçar a governança corporativa e minimizar os conflitos.

Nesse contexto, a auditoria independente é essencial para mitigar conflitos e reduzir os custos de agência. Como mecanismo de controle, ela promove a transparência e aumenta a confiança de proprietários, credores e demais usuários das informações financeiras.

2.2. A Independência do Auditor

A independência é o alicerce da profissão de auditoria e o elemento fundamental para assegurar a confiança dos usuários nas demonstrações financeiras.

Este conceito, pela sua subjetividade, é difícil de definir. Dado que nem a literatura, nem a doutrina, nem os pronunciamentos normativos conseguiram chegar a um consenso sobre aquela que melhor possa expressar o conceito que está por trás deste atributo (Pirla, 2003). O código de ética da ordem dos revisores oficiais de conta em Portugal, prevê dois tipos de independência: a independência da mente e a independência na aparência.

Segundo o código de Ética da OROC, a independência da mente é o estado mental que permite ao auditor formular uma opinião sem ser influenciado por pressões que comprometam seu julgamento profissional, permitindo por este meio que o profissional atue com integridade e mantenha objetividade e ceticismo profissional. Ou seja, refere-se à capacidade do auditor de conduzir o trabalho sem ser influenciado por pressões, sejam elas internas ou externas.

A independência na aparência, segundo o mesmo código, é definida como o evitar de situações que possam ser percebidas como comprometedoras para a integridade e independência do auditor, de modo a preservar a confiança do público. Está relacionada à percepção pública acerca da imparcialidade do profissional. Mesmo quando a independência em fato é mantida, a aparência de imparcialidade pode ser comprometida por fatores externos.

Almeida (2022) refere que, as duas componentes de independência frisadas resumem-se à possibilidade de a emissão de opinião ser afetada por influências que comprometem o julgamento profissional do auditor, a sua integridade e ceticismo profissional.

Embora a independência seja um atributo necessário para o êxito a longo prazo da profissão de auditoria, para sustentar a credibilidade da profissão, é um estado difícil de

se alcançar de forma absoluta (Barbadillo, 2006). Isto porque, é frequentemente ameaçada por diversos fatores económicos e contextuais, como a pressão dos gestores, a dependência financeira do cliente, a duração do contrato ou o tempo de relacionamento entre o auditor e cliente e outras prestações de serviços.

2.2.1. Os condicionantes da independência do auditor

Segundo Cañibano e Castrillo (1999), a emblemática da independência do auditor está relacionada a um problema de informação assimétrica, que se centra na possibilidade de que o auditor, devido a existência de interesses ou influencias, adote um comportamento oportunista. Podendo neste cenário, não divulgar a informação relevante que obteve sobre a empresa no desempenho da sua atividade e que não é observável aos olhos do público em geral.

O Código de Ética Da Ordem Dos Revisores Oficiais de Conta (CEOROC) cita várias circunstâncias e relacionamentos específicos que criam ou podem criar ameaças à independência. Iremos analisar essencialmente, quatro das várias dimensões, sendo elas: a importância do cliente, prestação de serviços não relacionados à auditoria, o tempo de mandato do auditor e o vínculo com empresas de auditoria.

2.2.2. A Importância do Cliente

Os auditores podem estar propensos a ceder às pressões de clientes economicamente significativos, comprometendo deste modo a sua independência. Por exemplo, quando a perda de um cliente tem um impacto relevante no rendimento do auditor, ele pode acabar por ceder às pressões da gestão para emitir opiniões favoráveis, mesmo que os dados financeiros não justifiquem tal posicionamento.

Estudos como o de Nopmanee e Ling (2014) indicam que as auditorias realizadas para grandes clientes possuem um maior risco de comprometimento deste atributo. Isso ocorre porque grandes clientes geram receitas significativas, o que os coloca em uma posição de influência. A perda de um cliente de grande porte pode ter um impacto económico muito maior em comparação à perda um cliente de menor.

As empresas possuem diversas formas de poder para exercer pressão sobre o auditor, com o objetivo de obter opiniões favoráveis. Essas formas de poder incluem a capacidade de contratar e demitir auditores, determinar seus honorários e definir as condições de trabalho (Goldman e Barlev, 1974).

Segundo a doutrina, o conceito Quasi-rent, traduzido para o português como “quase-renda”, ajuda a explicar o comportamento de ambas as partes. Este conceito, refere-se aos lucros futuros que o auditor espera obter de um cliente específico, após o investimento inicial no relacionamento. Alternativamente, elas podem ser definidas como a diferença entre os ganhos obtidos na atividade atual e a melhor alternativa disponível (Klein, 1978). Arruñada (1997) aponta que as quase-rendas podem surgir tanto para o cliente quanto para o auditor.

Do ponto de vista do cliente, as quase-rendas decorrem do facto de que os seus funcionários já estão acostumados a trabalhar com um auditor específico. E caso seja necessário mudar para um novo, haverá custos adicionais, como o tempo e o esforço necessários para adaptar-se aos novos procedimentos e praticas do novo auditor. Esses custos de adaptação considerados como custos de transação, acabam por gerar as tais ditas quase-rendas para o cliente.

Para o auditor, as quase-rendas possuem duas principais fontes. A primeira está relacionada à tecnologia utilizada na auditoria, que exige investimentos iniciais específicos ou que não podem ser recuperados. A segunda provém dos esforços e recursos que o auditor dedica à construção e manutenção de sua reputação.

Em relação a primeira fonte, as quase-rendas são derivadas do conhecimento específico que o auditor adquire ao longo do relacionamento com o seu cliente. Esse conhecimento exige um investimento inicial significativo, como a adaptação de tecnologias, contratação e treinamento do pessoal. Quanto maior a empresa a ser auditada, maior será o investimento necessário em recursos humanos e tecnológicos. Quando o auditor perde um contrato, ele enfrenta não apenas a perda dos investimentos feitos, mas também dificuldades para realocar a equipa treinada para aquele cliente. Essa dificuldade é maior se a firma for muito especializada ou focada em setores específicos (Paz-Ares, 1996; Arruñada, 1997).

Em relação a segunda, que são decorrentes da reputação do auditor, são geradas pelos ganhos obtidos com os demais clientes na sua carteira. No entanto, esta fonte está em

risco se o auditor for encontrado a agir de forma oportunista com algum cliente. Nesse caso, os demais clientes podem reduzir os honorários pagos ou trocar de auditor, comprometendo a credibilidade e os ganhos do profissional (Paz-Ares, 1996).

A existência de ativos específicos, tanto para o auditor (como conhecimentos adquiridos e custos de aprendizagem) quanto para o cliente (como custos de transação), gera incentivos mútuos para manter a relação. Esses ativos são desenvolvidos ao longo do tempo e têm seu valor diretamente ligado à continuidade do contrato entre as partes (Paz-Ares, 1996; Arruñada, 1997).

Embora tanto o auditor quanto o cliente possam enfrentar perdas com o rompimento do contrato, as quase-rendas associadas ao cliente são proporcionalmente menos significativas do que as vinculadas ao auditor. Essa assimetria dá ao cliente maior poder de negociação, permitindo que ele pressione o auditor a adotar um comportamento oportunista ao seu favor, sob ameaça de romper o contrato. Nessas situações, os benefícios de obter um parecer mais favorável superam os custos potenciais da substituição do auditor (Paz-Ares, 1996; Arruñada, 1997).

Reynolds e Francis (2001) denominam essa situação como dependência econômica. Ela ocorre quando o auditor se vê diante do dilema de emitir uma opinião mais favorável do que o cliente realmente merece para não perder as quase-rendas associadas ao contrato. Esse dilema é especialmente intenso nos primeiros anos da relação, quando os custos iniciais ainda não foram amortizados e as quase-rendas futuras tornam-se críticas para justificar o investimento inicial.

Nesse contexto, a independência do auditor estará plenamente garantida quando o custo esperado de perder as quase-rendas gerais, provenientes de outros clientes, for maior do que o custo de perder as quase-rendas específicas associadas a um único cliente. Isso explica por que as empresas de auditoria são incentivadas a construir e preservar uma reputação de alta qualidade, protegendo as quase-rendas relacionadas à sua credibilidade. Essa reputação, no entanto, exige investimentos que não podem ser recuperados, o que torna ainda mais importante preservá-la (Paz-Ares, 1996).

2.2.3. Os serviços não-auditoria prestados pelo auditor

A prestação de serviços não relacionados à auditoria (NAS) chama atenção pelo seu impacto na independência do auditor.

O CEOROC estabelece que as firmas prestam aos seus clientes de auditoria um leque de serviços em que na qual consideram-se devidamente habilitadas. Entretanto, da prestação desses serviços podem surgir ameaças à independência.

Por exemplo em situações que o auditor presta simultaneamente serviços de auditoria e consultoria, surgem evidentemente conflitos de interesses. Especialmente em situações em que o auditor está envolvido na contratação de administradores e possui interesse em garantir o seu sucesso, ou então, quando implementa um sistema de controle de gestão e audita o seu próprio trabalho. Em situações destas, o auditor possui incentivo para não divulgar as falhas ou problemas que encontrar durante a auditoria. Além do mais, a natureza de apoio exigida pela consultoria pode fazer com que o auditor desenvolva uma simpatia excessiva pela gestão da empresa, o que pode afetar o seu julgamento, desviando-o da objetividade necessária para a auditoria (Schulte, 1966).

A própria classe profissional dos auditores reconhece que a combinação de serviços de auditoria e consultoria pode representar riscos. Uma pesquisa realizada na região de Cantábria, sul de Espanha, revelou que 45,5% dos auditores acreditam que oferecer outros serviços além da auditoria pode colocar em perigo a imparcialidade e a independência do auditor (García, 2000).

Um dos efeitos mais significativos destacados, é que os ganhos gerados pelos serviços de consultoria podem servir de estímulo para que os auditores suportem riscos altos nas auditorias, o que compromete a objetividade. Quando os honorários provenientes de um único cliente aumentam, o risco de dependência do auditor também aumenta. A perda desse cliente seria mais prejudicial em termos das quase-rendas do que se o auditor prestasse apenas serviços de auditoria. Se o cliente souber o impacto significativo que tem na carteira do auditor, pode usar esse poder para exigir um tratamento mais favorável do que realmente merece. Segundo Cañibano e Castrillo (1999), se os gestores das empresas compreendessem as possibilidades de influenciar a opinião do auditor por meio da contratação de outros serviços, muitos desses serviços seriam prestados por profissionais independentes. Isso é corroborado por Beattie (1999), que observam que,

quando o cliente solicita serviços não relacionados às contas anuais, geralmente contrata outros profissionais, e não o auditor responsável pelas contas.

Embora alguns argumentem que essa prática compromete a objetividade, outros sugerem que ela pode melhorar a eficiência devido à um conhecimento mais profundo da empresa. Arruñada (1997) sugere que, apesar da necessidade de uma auditoria independente, a prestação de outros serviços pode ajudar o auditor a conhecer mais profundamente a empresa, o que potencialmente melhora a qualidade da auditoria. No entanto, José Maria alerta que essa proximidade pode ser uma ameaça, pois cria vínculos econômicos entre o auditor e a empresa, aumentando o risco de um comportamento oportunista. Catanach e Walker (1999) mostraram que contratos de auditoria tendem a ser mais longos quando incluem serviços não relacionados à auditoria, sugerindo uma maior continuidade na relação entre auditor e cliente nesses casos.

Exemplo disto, foi no caso Enron, comprovou-se que os auditores prestavam serviços de consultoria à mesma, motivo este que os levava que auditassem o próprio trabalho, surgindo desta forma um conflito de interesses.

Nestas circunstâncias, o auditor deve desenvolver certas habilidades para resistir às pressões exercidas pela empresa, mantendo o compromisso com a independência e objetividade (Goldman e Barlev, 1974). O Código de Ética também serve como um mecanismo importante, pois estabelece cláusulas que visam salvaguardar a independência do auditor, garantindo que ele realize seu trabalho com a qualidade exigida. Além disso, a lei Sarbanes-Oxley (2002) que nasce pelos diversos escândalos no início do século XXI, vem elucidar as responsabilidades a imputar às empresas de auditoria, proibindo certas atividades no decorrer de auditorias.

Wines (1994) e Firth (2002) identificaram que, quanto maiores os honorários provenientes de serviços de consultoria prestados a um cliente, menos propensos os auditores estão a emitir opiniões qualificadas sobre as demonstrações financeiras dessa empresa. Esses resultados são explicados por dois fatores principais:

1. Declínio da independência – O auditor pode ficar mais inclinado a emitir pareceres favoráveis devido à dependência financeira gerada pelos elevados honorários recebidos.

2. Resolução de conflitos prévios – O fornecimento de serviços de consultoria pode ajudar a esclarecer incertezas ou resolver desacordos antes da realização da auditoria.

Independentemente da razão predominante, esses resultados geram dúvidas sobre a independência do auditor, especialmente quando serviços não relacionados à auditoria representam uma fatia significativa dos honorários. Para usuários de informações contabilísticas, como investidores e reguladores, essa dependência pode criar a percepção de que os auditores evitam emitir pareceres que prejudiquem o cliente, comprometendo a credibilidade dos relatórios financeiros.

Essa percepção levou à adoção de medidas regulatórias em vários países para minimizar os conflitos de interesse. Por exemplo:

- Nos Estados Unidos, a SEC implementou, em novembro de 2000, regras que proíbem auditorias de fornecer serviços de consultoria a seus clientes auditados (Palmrose e Saul, 2001).
- Na Bélgica, França e Itália, é proibido que auditores ofereçam qualquer serviço além da auditoria.
- Em Portugal e outros países da União Europeia, são permitidos apenas serviços de consultoria fiscal e financeira.
- No Reino Unido e na Austrália, não há proibição direta, mas exige-se transparência quanto aos honorários recebidos por serviços não relacionados à auditoria.

2.2.4. O Tempo de Mandato

Segundo o disposto no ponto 4.8.1 do CEOROC, a intervenção dos mesmos profissionais, num trabalho de auditoria durante um longo período, dá origem a ameaças de familiaridade e interesse pessoal. Entretanto há argumentos contra e a favor de contratos de longa duração.

Ao longo prazo, o auditor pode desenvolver uma relação de proximidade com a gestão da empresa, o que poderia comprometer seu ceticismo profissional, levando-o a um enfraquecimento da independência. Contratos longos podem levar o auditor a priorizar o relacionamento com o cliente para evitar conflitos que possam resultar na perda do

contrato. Isso torna-se ainda mais problemático quando o cliente é economicamente relevante para o auditor.

Por outro lado, nos primeiros anos do contrato, o auditor investe significativamente em entender o modelo de negócios do cliente, os processos operacionais e os riscos associados. Esses custos de transação tornam o auditor mais vulnerável às pressões da gestão, já que perder o cliente cedo significaria não recuperar esses investimentos.

Após os primeiros anos, o auditor começa a recuperar os seus custos iniciais e, conseqüentemente, reduz sua dependência financeira direta do cliente. Isso permite maior independência no julgamento e menos suscetibilidade às pressões da administração.

À medida que o auditor mantém uma relação mais longa com o cliente, sua preocupação em proteger sua reputação e evitar litígios assume maior relevância. Isso reduz a probabilidade de emitir opiniões que comprometam sua credibilidade no mercado. Contudo, contratos muito longos também podem apresentar riscos. A proximidade entre o auditor e a gestão pode comprometer o ceticismo profissional necessário, levando à complacência e à aceitação de práticas contábeis que poderiam ser questionadas.

Os resultados sobre este tema são controversos entre si. Estudos como o de Shockley (1982), mostraram que longos períodos de relacionamento não comprometem a independência do auditor. Deis e Giroux (1992) apontam que há um declínio no controle da qualidade com períodos longos de relacionamentos.

Por isso, a regulamentação da duração dos contratos, como a exigência de retenção mínima ou a rotação periódica de auditores, surge como uma solução para equilibrar esses fatores.

Bedard e Johnstone (2010), refere que a rotação de auditores pode aumentar o esforço planejado, mas, pode ter impactos negativos na qualidade devido à necessidade de requalificação. Estudos sugerem que a rotação obrigatória das empresas de auditoria promove a independência do auditor, entretanto Wang e Tuttle (2009) e Barbadillo (2009), mostram que não há evidências conclusivas sobre tal.

2.2.5. A existência de um vínculo com a empresa de auditoria

A ligação entre os administradores das empresas e as entidades de auditoria constitui um fator que pode acometer a independência do auditor. Essa situação cria um contexto em que o auditor pode estabelecer ou manter uma relação pessoal ou profissional com a empresa a auditar, o que pode, potencialmente, comprometer a sua imparcialidade e objetividade no exercício das suas funções.

Imhoff (1978) destaca três fatores que podem comprometer a independência do auditor: quando o auditor pode enxergar o cliente como um potencial empregador, quando a proximidade com a gestão pode afastar o auditor dos acionistas, e as dificuldades em manter a independência frente a ex-colegas.

Estudos como os de Lennox (2005) e Ye (2011) mostram que auditores são mais propensos a emitir pareceres favoráveis para empresas com executivos ex-auditores ou com vínculos com a firma de auditoria, evidenciando incentivos para tais afiliações. Por outro lado, o impacto dessas práticas na qualidade da auditoria apresenta resultados contraditórios. Menon e Williams (2001) identificaram maiores ajustes contábeis anormais em empresas com ex-parceiros como diretores, enquanto estudos como o de Geiger (2005) não encontram evidências de que essas práticas comprometam a qualidade dos relatórios financeiros.

Além disso, pesquisas indicam que usuários das demonstrações financeiras percebem de forma mais crítica o risco de perda de independência em relação aos auditores. No entanto, há indícios de que essas nomeações podem beneficiar empresas menores, sendo bem recebidas pelo mercado devido ao conhecimento e experiência trazidos pelo ex-auditor.

Em resumo, embora algumas pesquisas sugiram que afiliações entre auditores e clientes podem comprometer a independência e a qualidade da auditoria, outras não encontram evidências significativas de impactos negativos. A percepção dos usuários e os benefícios potenciais variam conforme o contexto.

Em suma, a independência pressupõe a atitude mental que permite o auditor no decorrer do seu exercício atuar com total liberdade à respeito do seu juízo profissional, e para que isto se suceda, deverá encontrar-se livre de qualquer predisposição que limite a sua imparcialidade na constatação objetiva dos fatos, bem como na elaboração das suas

conclusões. Entretanto, o pleno estado de independência na auditoria é difícil de se materializar devido à contextos que originem ou potencialmente originarão ameaças à independência do auditor.

2.3. A Compra de Opinião do Auditor

A compra de opinião é um fenómeno que desafia os pilares fundamentais da auditoria. Diversos autores têm explorado o conceito, enfatizando como este fenómeno reflete práticas oportunistas em mercados onde os mecanismos de governação corporativa e supervisão profissional apresentam fragilidades.

No âmbito da auditoria, a compra de opinião ocorre quando empresas exercem pressões diretas ou indiretas sobre os auditores para obter pareceres favoráveis, mesmo em situações que não os justificam. Segundo Pirla (2003), a compra de opinião compromete a independência e a objetividade do auditor, enfraquecendo a confiança nas informações financeiras. A literatura apresenta diferentes perspetivas sobre o tema, segundo diversos autores.

Martin (1988) descreve a compra de opinião como uma sequência de ações que se inicia quando a empresa, ao prever uma avaliação desfavorável, opta por substituir o seu auditor por outro que possivelmente tenha uma perspetiva mais flexível e esteja disposto a endossar a fiabilidade das informações divulgadas pela empresa.

Angulo (1995) aborda a questão sob um prisma ético e relacional, definindo a compra de opinião como uma aliança inadequada entre os gestores e auditores. Para o autor, a falta de independência permite que os interesses de curto prazo dos gestores sobreponham-se aos princípios de transparência e confiança exigidos pelos acionistas e outros stakeholders.

Sob uma perspetiva económica, Arruñada e Paz-Ares (1997) associam a compra de opinião à ausência de rotatividade obrigatória e a contratos prolongados entre os auditores e as empresas. Frisam que estes fatores criam um ambiente propício para que os gestores manipulem os resultados das auditorias, reduzindo o rigor e a objetividade. Embora estes autores sugiram a rotatividade obrigatória de auditores como medida eficaz para evitar a compra de opinião, é importante questionar se esta solução seria eficaz em mercados onde as empresas possuem um poder económico tão grande que

poderiam influenciar a escolha dos auditores mesmo com a rotação. Além do mais, a implementação desta medida pode resultar em custos adicionais e perda de conhecimento específico, o que, em algumas circunstâncias, poderia ser contraproducente. Assim, seria necessário avaliar cuidadosamente os custos e benefícios dessa medida, bem como explorar outras alternativas, como a melhoria da regulação e supervisão da profissão.

Paz-Ares (1996) acrescenta uma visão contratual ao debate, sublinhando que a compra de opinião é frequentemente utilizada como um mecanismo usado por empresas para manipular a independência do auditor. O autor aponta que, em contextos de regulação frágil, as empresas recorrem a estratégias de pressão, como a ameaça de rescisão contratual, para obter vantagens oportunistas.

Larriba Díaz-Zorita e Serrano Moracho (1999) contribuem para o entendimento do fenómeno ao relacioná-lo com a falta de salvaguardas institucionais nos mercados de auditoria. Na visão destes autores, a ausência de mecanismos eficazes para proteger os auditores de interferências externas leva a uma dependência económica que compromete a qualidade e a credibilidade do trabalho realizado.

Gómez Aguilar (2003), por sua vez, oferece uma abordagem mais ampla, destacando-a como resultante de um processo de negociação entre auditores e clientes, em que na qual o poder económico do cliente é usado para influenciar a opinião do auditor. A autora acrescenta, que essa prática tende a ser predominante em mercados onde a regulação é permissiva e as penalidades por má conduta reduzidas. Esta prática reflete o desequilíbrio de poder entre empresas e auditores, e muitas vezes culmina na substituição dos profissionais, com fim de obter pareceres mais favoráveis.

Por fim, Krishnan e Stephens (1995) oferecem uma definição mais concisa, descrevendo a compra de opinião como a busca deliberada por uma opinião favorável junto a um novo auditor. Este tipo de comportamento oportunista reforça os desafios enfrentados pela profissão de auditoria, especialmente em mercados onde as salvaguardas contra a dependência económica são limitadas.

Em suma, a compra de opinião traduz-se na busca do cliente por uma opinião de auditoria favorável junto de auditores condescendentes. É uma prática que reduz visivelmente a qualidade da auditoria e a utilidade das informações contabilísticas,

prejudicando desta forma os direitos e interesses dos acionistas e a eficiência do mercado (Chung, 2019).

Esse tema compromete a independência do auditor e tornou-se central após escândalos como os da Enron, WorldCom, Xerox e da Arthur Andersen, que colaboraram para fraudes bilionárias e abalaram a confiança no mercado financeiro.

Embora a literatura apresente uma vasta gama de interpretações sobre a compra de opinião, a análise de casos reais oferece uma visão concreta dos impactos e das fragilidades no setor de auditoria.

Em suma, a compra de opinião não é apenas um problema ético, mas também estrutural, envolvendo a interação entre incentivos económicos, legislação e supervisão. Com base nas contribuições de diversos autores, o fenómeno deve ser abordado como um reflexo das fragilidades do mercado de auditoria e da governação corporativa, permitindo uma análise mais aprofundada das relações entre auditores e clientes no contexto do seu trabalho.

Além dos desafios éticos e estruturais, os auditores enfrentam várias pressões externas que comprometem a sua objetividade e independência, um tema crucial que exploraremos a seguir, após a apresentação de alguns casos onde a compra da opinião do auditor tem sido uma constante.

2.3.1. Alguns exemplos de casos reais da compra de opinião

A compra de opinião do auditor tem impactos profundos na economia e na sociedade, não sendo meramente teóricos. Diversos casos na economia mundial mostram-nos como esta prática pode comprometer integridade da auditoria e ter consequências devastadoras para os investidores, funcionários das empresas envolvidas e mercados financeiros. Abaixo, detalham-se alguns dos casos mais notórios:

2.3.1.1. O caso Enron e Arthur Andersen (EUA)

No caso da Enron, que chegou a ser a primeira companhia energética do mundo declarou falência em 2001, após a revelação de fraudes financeiras massivas que envolveram a manipulação de receitas, despesas e ativos.

Estas práticas foram impulsionadas pelos interesses dos gestores, à luz da teoria da agência, que em prol dos seus benefícios utilizaram empresas subsidiárias da Enron, de forma a ocultar as despesas e aumentar o resultado, segundo publicado no *Portal Migalhas, 2004*. Um fator determinante foi a política de remuneração dos gestores, que estava associada ao desempenho financeiro da empresa. Assim, era de grande interesse dos mesmos que as ações se vissem valorizadas, de modos que auferissem grandes lucros na sua comercialização.

A Arthur Andersen, responsável pela auditoria da Enron por cerca de quase 10 anos, certificou as demonstrações financeiras fraudulentas. A empresa além de auditar, também prestava serviços de consultoria à Enron, o que resultou em um claro conflito de interesses. Pois, se, por um lado a auditoria tinha a função de assegurar sobre os estados da informação contabilística, por outro, os serviços de consultoria estão associados à otimização dos lucros e a eficiência operacional. Essa sobreposição acabou por comprometer a independência dos auditores.

Esta prática culminou na falência da Enron e afetou cerca de 20 mil funcionários, que perderam seus empregos e investimentos pessoais. Segundo artigos publicados no *The Journal Of Economic*, o mercado teve dificuldades em realocar grande parte dos trabalhadores da Enron em novos postos de trabalho. Após o escândalo, foram revelados dados de que Kenneth Lay, fundador da empresa, antecipando o desfecho, vendeu milhares de dólares em ações antes do escândalo vir a público. Enquanto, ao mesmo tempo incentivava os empregados a manterem a confiança na empresa e a comprarem as ações, levando muitos a perderem não apenas os seus empregos, mas também poupanças e fundos de pensões.

Os prejuízos foram igualmente devastadores para os investidores, que confiaram na credibilidade da Enron e nos pareceres emitidos pelos seus auditores.

2.3.1.2. *O Caso WorldCom (EUA)*

A WorldCom, na época a segunda maior empresa de telecomunicações dos EUA, foi protagonista de uma das maiores fraudes financeiras do país, descoberta em 2002.

A empresa inflacionava os lucros ao classificar os gastos operacionais (despesas para o funcionamento normal da empresa) como investimentos de capital, camuflando deste

modo os prejuízos. Além disso, sobrevalorizava o valor dos ativos, reavaliando-os a valores muito mais altos do que os verdadeiros e utilizava as reservas para aumentar o rendimento, o que aparentava uma imagem saudável da empresa. Durante anos, a WorldCom relatou lucros exorbitantes, quando, na realidade, acumulava dívidas.

Os auditores da Arthur Andersen, responsáveis por este caso, foram criticados por não identificarem os sinais de manipulação nas contas auditadas, o que levantou dúvidas quanto a eficácia das auditorias.

Como consequência, a empresa declarou falência em 2002. Milhares de funcionários perderam os seus empregos, e os acionistas viram os seus investimentos desaparecer. Este escândalo reforçou a necessidade de maior supervisão sobre os auditores e levou à aprovação da *Sarbanes-Oxley Act* em 2002, que impôs novas regras para aumentar a transparência e a responsabilidade na auditoria financeira.

2.3.1.3. *O caso Parmalat (Itália)*

Em 2003, a Parmalat, outrora considerada um dos maiores grupos alimentares da Europa, entrou em colapso financeiro. Durante mais de uma década, a empresa manipulou as demonstrações financeiras, inflacionando os lucros e ocultando as suas dívidas. Entre as práticas fraudulentas, estava a criação de contas bancárias fictícias em paraísos fiscais e o uso de documentos falsificados para enganar investidores e auditores.

Os auditores responsáveis, incluindo a Deloitte e a Grant Thornton, foram acusados de negligência por não identificarem as irregularidades. Além disso, foi apontado que os gestores da Parmalat exerciam forte influência sobre os auditores, dificultando a independência destes.

A fraude, que totalizou cerca de 14 mil milhões de euros, levou à falência da Parmalat, causando perdas significativas para bancos e investidores europeus. O escândalo revelou falhas na supervisão financeira e impulsionou reformas na auditoria e na governação corporativa na União Europeia.

2.3.1.4. O caso Satyam Computers (Índia)

Em 2009, a Satyam Computers, uma das maiores empresas de tecnologia da Índia, foi envolvida em um dos maiores escândalos financeiros da Ásia. A empresa falsificou as demonstrações financeiras durante vários anos, inflacionando as receitas e os lucros em grande escala para atrair os investidores, falsificando contratos e transações. O esquema foi liderado pelo fundador, Ramalinga Raju, que confessou publicamente o crime.

A PwC, responsável pela auditoria, foi acusada de negligência grave por não identificar os erros e omissões nos relatórios financeiros. O escândalo prejudicou gravemente a reputação do setor corporativo indiano e resultou em perdas massivas para investidores. Este caso impulsionou reformas no sistema de auditoria na Índia, incluindo maior supervisão sobre as grandes empresas de auditoria.

2.4. Influências de Pressões Externas

Os auditores enfrentam várias pressões externas que podem comprometer a objetividade e a independência necessárias para a emissão de pareceres financeiros. Essas pressões provêm de várias fontes, como os gestores da empresa auditada, a concorrência no mercado de auditoria e até mesmo o ambiente regulatório. Quando não são devidamente geridas, essas influências podem levar à emissão de opiniões que favorecem interesses específicos, colocando em risco a confiança do mercado e a transparência financeira.

2.4.1.1. Pressões Econômicas e Contratuais

Uma das principais fontes de pressão é a gestão das empresas auditadas, que pode tentar influenciar os auditores a emitirem pareceres favoráveis, mesmo quando existem problemas financeiros ou irregularidades. Quando a sobrevivência financeira das empresas de auditoria está atrelada a contratos com grandes clientes, surgem situações em que a pressão para manter esses contratos se torna determinante. Essas pressões podem incluir:

- **Ameaça de substituição do auditor** – uma das formas mais comuns de pressão, ocorre quando empresas ameaçam trocar de auditor caso os pareceres não estejam alinhados com seus interesses. Essa ameaça, muitas vezes sutil, pode gerar uma enorme pressão psicológica sobre o auditor, que receia perder um cliente chave. A troca de auditor é vista como uma medida estratégica para a empresa, permitindo-lhe buscar uma opinião mais favorável.
- **Negociações durante a auditoria**- algumas empresas tentam negociar ajustes ou omissões em áreas críticas, como provisões, reavaliação de ativos e reconhecimento de receitas.
- **Oferta de contratos futuros** - além das ameaças explícitas, os auditores também podem ser incentivados a ceder durante o processo de auditoria. A redução de honorários ou a oferta de contratos de serviços futuros, como consultoria, podem ser usadas como formas de coação indireta. Em muitos casos, essa dependência econômica pode levar o auditor a adotar uma postura menos crítica e mais complacente em relação às práticas da empresa auditada (Aguilar, 2003).

2.4.1.2. A influência da estrutura do mercado e concorrência

O setor de auditoria é altamente competitivo, com disputas entre empresas para conquistar e manter clientes importantes. Da ótica da receita, atender às necessidades dos clientes pode ajudar as empresas na retenção dos clientes e até na expansão de negócios (Yang, 2013).

As grandes empresas, com reputação consolidada, podem ter mais facilidade em manter uma postura independente, mas empresas mais pequenas, muitas vezes dependentes de um número reduzido de clientes, enfrentam pressões ainda mais intensas.

Dado o forte ambiente competitivo, os auditores podem ter tendência a reduzirem os seus padrões na tentativa de se manter competitivas. Para garantir a retenção de contratos, algumas empresas aceitam reduzir os honorários ou oferecer preços mais

baixos, o que impacta a qualidade do trabalho. A redução de recursos para realizar auditorias rigorosas pode resultar em pareceres menos detalhados e mais favoráveis aos interesses do cliente, comprometendo a imparcialidade.

Por último, um número reduzido de clientes pode criar um cenário de vulnerabilidade para os auditores. Quando a empresa depende de um cliente financeiramente estratégico, a pressão para mantê-lo pode tornar-se uma força significativa na decisão de emitir um parecer favorável, mesmo em face de indícios de irregularidades.

2.4.1.3. As influências regulatórias

O ambiente regulatório desempenha um papel crucial na preservação da independência do auditor e na redução das empresas envolverem-se em compras de opinião. Em algumas jurisdições, as lacunas nas regulamentações podem criar um cenário favorável à manipulação das auditorias. A ausência de normas claras e a fiscalização insuficiente são fatores que contribuem para o enfraquecimento da independência dos auditores.

A divergência entre as normas locais e internacionais de auditoria podem gerar ambiguidade, permitindo aos auditores interpretações flexíveis que favoreçam os interesses das empresas auditadas. Por exemplo, no contexto espanhol, a legislação permite que empresas escolham livremente os seus auditores e rescindam contratos sem justificar adequadamente as razões. Este exemplo serve para ilustrar como em situações de discrepância entre as normas locais e internacionais pode-se adotar abordagens mais flexíveis.

Em alguns mercados, a supervisão sobre o trabalho dos auditores é limitada, o que reduz a responsabilidade das empresas de auditoria. Além disso, a falta de uma política de rotatividade obrigatória de auditores ou de equipas responsáveis pela auditoria, como o caso da China, permite que uma relação prolongada entre auditor e cliente crie laços de confiança que podem dificultar a resistência a pressões externas. Esta familiaridade pode gerar uma postura mais complacente dos auditores, afetando sua objetividade e independência.

A dimensão desta prática é muito sensível e afeta diretamente todas as partes envolvidas. Mancha a reputação dos profissionais de auditoria, gera descrença nas informações contabilísticas, por omissão ou falta de informações verdadeiras. Leva ou

pode mesmo decretar falência à grandes empresas, provocando desta forma uma onda de desemprego e crises económicas, que exigem medidas governamentais para mitigar os efeitos sociais.

Diante das graves consequências que as pressões externas podem causar, como demonstrado em vários casos de falências e crises económicas, surgiram respostas regulatórias para mitigar esses riscos. Um exemplo notável é a Lei Sarbanes-Oxley, criada nos Estados Unidos da América e implementada em 2002. A aplicação desta lei resultou em um aumento significativo dos padrões de auditoria nos EUA. Com a nova regulamentação, houve maior supervisão e penalidades mais severas para fraudes contábeis, e, como mostram estudos, as empresas passaram a priorizar práticas éticas, buscando auditores verdadeiramente independentes para assegurar a integridade de suas informações financeiras.

3. A relevância da opinião do auditor

A opinião do auditor desempenha um papel central para a credibilidade das demonstrações financeiras, assegurando não só a conformidade das informações, mas também garantindo confiança aos diversos utilizadores. Ela desempenha um papel crucial na credibilidade do mercado financeiro, conferindo transparência e suporte às decisões económicas.

A principal função do auditor é emitir um parecer que reflita com precisão as demonstrações financeiras após um exame minucioso das contas de uma empresa, tendo como base as Normas Internacionais de Auditoria (ISA) e os princípios éticos que regem a profissão.

3.1. A Relação entre auditoria e contabilidade

A auditoria e a contabilidade estão intrinsecamente ligadas (Madariaga, 2000). Enquanto a contabilidade recolhe, classifica e resume toda a informação financeira que a posterior será utilizada por um grupo de pessoas orientadas para tomadas de decisões e não só, a auditoria garante que toda esta informação apresentada seja fiável e apropriada para satisfazer às necessidades dos seus utentes.

Costa (2010) enfatiza que todo e qualquer tipo de informação deve ser relevante e credível de forma que as pessoas a quem a mesma se destina possam de ela retirar conclusões adequadas. Assim, a informação contabilística só é útil quando possui atributos de relevância e fiabilidade. Pois, os usuários a quem a mesma se destina, só poderão fazer o uso adequado da informação caso lhes seja garantido que a mesma contém tais atributos ditos.

Essa conexão entre auditoria e contabilidade torna-se essencial para diversos grupos de usuários das informações financeiras, que dependem da precisão e confiabilidade dos relatórios para tomar decisões informadas.

Adicionalmente, os princípios de governação corporativa reforçam esta relação, ao estabelecerem que a auditoria externa é um mecanismo indispensável para mitigar

conflitos de agência entre gestores e acionistas, garantindo a proteção dos interesses dos stakeholders.

3.2. Os Usuários das informações financeiras e o impacto da opinião do auditor

As elaborações das demonstrações financeiras são de responsabilidade exclusiva dos órgãos de gestão das empresas. Por isso, torna-se fundamental realçar a importância da opinião do auditor para utilizadores da informação como investidores, trabalhadores, financiadores, fornecedores e outros credores comerciais, clientes, governos e seus departamentos, e outros públicos. Pois a mesma, será interpretada e utilizada com confiança e como instrumento de apoio para a tomada de decisões económicas.

Ora, investidores necessitam de informações que os auxiliem na decisão de manter, vender ou adquirir novos investimentos. Trabalhadores, sindicatos e associações profissionais precisam de dados que forneçam insights sobre a estabilidade e a rentabilidade das entidades empregadoras, bem como a capacidade destas de oferecer remunerações adequadas. Financiadores dependem de informações que indiquem se seus empréstimos e custos associados serão pagos atempadamente. De maneira semelhante, fornecedores e outros credores comerciais precisam saber se os valores a eles devidos serão pagos. Já os clientes, estão interessados na informação sobre a continuidade da empresa, especialmente se dela possuem um certo grau de dependência. O público em geral utiliza essas informações de várias formas, como para entender tendências e desenvolvimentos recentes, até mesmo em relação à economia local.

3.3. O impacto da opinião do auditor

A opinião do auditor é crucial para que estes grupos interpretem e utilizem as informações com confiança, servindo de apoio para as suas decisões económicas. Estudos demonstram que opiniões modificadas podem gerar uma percepção negativa sobre a empresa, afetando a sua reputação e valor no mercado. Por outro lado, uma opinião não modificada tende a reforçar a confiança dos stakeholders.

A opinião do auditor é um pilar essencial para assegurar a fiabilidade das demonstrações financeiras e, por extensão, no sistema económico. Ela fornece aos utilizadores das

informações financeiras uma base sólida para a tomada de decisões, enquanto promove transparência e responsabilização nas práticas empresariais.

Contudo, é fundamental reconhecer que o processo de auditoria não é infalível. As limitações inerentes, como o uso de amostras e a subjetividade em estimativas, podem introduzir incertezas. Ainda assim, o impacto de uma opinião modificada reforça a importância de sistemas de controlo interno eficazes e da adesão rigorosa aos padrões contabilísticos.

O papel do auditor vai além da mera verificação de números, trata-se de fomentar um ambiente de confiança que sustente o crescimento económico e a integridade do mercado. No próximo capítulo, será aprofundada a temática da influência de pressões externas no trabalho do auditor, explorando em detalhe as implicações da compra de opinião e suas consequências para a ética profissional e a qualidade das informações financeiras.

3.3.1. A obtenção de uma opinião não modificada

Uma opinião não modificada reflete uma auditoria que conclui que as demonstrações financeiras foram apresentadas de forma adequada em todos os aspetos materiais. Esses aspetos referem-se a informações essenciais que podem influenciar as decisões dos utilizadores das demonstrações financeiras. Por exemplo, incluem a correta apresentação de receitas, despesas, ativos, passivos e a conformidade com os princípios contabilísticos geralmente aceites. Para que tal aconteça, é imprescindível que a empresa siga rigorosamente os princípios contabilísticos, e disponha de um sistema de controlo interno eficaz.

A receção de uma opinião modificada, como uma opinião qualificada ou adversa, traz consequências negativas para as empresas, pois reflete a existência de desvios significativos ou limitações na auditoria que comprometem a confiança nas demonstrações financeiras. Vários estudos (como de Habib, 2013; Hu, 2022; Krishnan, 1996; Stefaniak, 2009) destacam que uma das razões pelas quais ocorre a mudança de auditor é a receção de uma opinião modificada.

Esta situação é particularmente relevante dado o valor que é atribuído aos relatórios pelos usuários da informação, uma vez que o mesmo constitui o principal elo de comunicação entre o auditor e os utentes das demonstrações financeiras.

De acordo com o Ogneva (2006), a divulgação de fraquezas nos controlos internos, frequentemente associada a opiniões qualificadas, podem aumentar significativamente a perceção de risco por parte dos investidores. Esta perceção traduz-se em custos mais elevados de captação de capital, uma vez que os investidores exigem prémios de risco mais elevados para compensar as incertezas associadas à empresa. Além disso, as fraquezas nos controlos internos podem comprometer a qualidade das demonstrações financeiras, levando a maior assimetria de informação e a uma confiança reduzida nos dados apresentados.

A nível operacional, a empresa enfrenta custos adicionais para implementar melhorias nos seus sistemas de controlo interno e para corrigir os problemas identificados. Estes custos incluem não apenas despesas financeiras, mas também o tempo e os recursos necessários para retomar a conformidade com os princípios contabilísticos. Por fim, a reputação da empresa pode ser gravemente prejudicada, afetando a sua capacidade de atrair novos investidores, negociar com credores ou mesmo manter relações comerciais favoráveis.

Um exemplo notável é o da produtora global de alimentos e bebidas norte-americana, Kraft Heinz, que em 2019 recebeu uma opinião adversa do seu auditor devido a distorções materiais nas suas demonstrações financeiras, causadas pela subestimação de custos e pela apresentação incorreta de ativos e passivos. Estes erros refletiram falhas graves no sistema de controlo interno, comprometendo a fiabilidade das informações financeiras divulgadas. Como resultado, a cotação das suas ações caiu em aproximadamente 27%, refletindo a perda de confiança dos investidores na capacidade da empresa em gerir as suas finanças e cumprir com as leis e regulamentos, impactando assim, de forma negativa a sua reputação e estabilidade financeira.

Segundo Craswell (1998), a receção de uma opinião qualificada pode gerar três tipos de custos para a empresa: custos decorrentes da reação negativa do mercado, custos relacionados com a remuneração do gestor e aumento dos custos de auditoria.

O primeiro tipo de custo está relacionado com a penalização do mercado. Quando uma opinião qualificada é emitida, os investidores interpretam que a qualidade e fiabilidade das demonstrações financeiras estão comprometidas, resultando em desvalorização das ações da empresa e menor atratividade no mercado.

As empresas frequentemente associam a remuneração dos seus gestores aos resultados financeiros. No segundo tipo de custo, de acordo com Chow e Rice (1982), opiniões qualificadas podem indicar desempenho insuficiente, levando à redução de bônus e outros incentivos financeiros.

Por último, uma opinião qualificada geralmente aumenta o tempo de trabalho do auditor. Como aponta o autor José Maria, isso ocorre porque é necessário buscar um nível maior de evidência antes de emitir o relatório de auditoria, o que prolonga o trabalho e eleva seus custos. Além disso, aumenta o período de negociação entre o gerente e o auditor devido à falta de consenso sobre a emissão da opinião.

3.4. Os Tipos de opinião emitida pelo auditor

Para emitir uma opinião, o auditor analisa as demonstrações financeiras elaboradas pela entidade auditada e certifica-se de que estas estão apresentadas de forma apropriada e em conformidade com a estrutura de relatórios aplicável ou geralmente aceites. As opiniões emitidas podem ser: não modificada e a opinião modificada.

A opinião não modificada, mais desejada, é expressa quando se conclui que as demonstrações financeiras estão preparadas em todos os aspetos materiais, de acordo com o referencial de relato financeiro aplicável.

As opiniões não modificadas, segundo a ISA 705 podem ser:

- **Opinião com reservas:** quando existem distorções materiais que não comprometem totalmente as demonstrações financeiras.
- **Opinião adversa:** quando as DF estão materialmente distorcidas.
- **Escusa de opinião:** quando o auditor não consegue obter provas suficientes para

A escolha da opinião depende da natureza das distorções ou limitações encontradas. A aplicação consistente destas normas assegura a comparabilidade e transparência das auditorias em diferentes jurisdições.

3.5. As Limitações da opinião do auditor

Entretanto, há um aspeto importante a ser reparado. Segundo as Normas Internacionais de Auditoria (ISA 200), o auditor deve certificar-se de que as demonstrações financeiras como um todo estão isentas de distorções, quer devido a fraude, quer a erro, de acordo com o estabelecido nas normas aplicáveis. Carlos da Costa em *Auditoria Financeira*, indaga sobre como se pode dar uma certificação a uns documentos que representam de forma razoável determinada posição?

A verdade é que o auditor não pode afirmar de forma absoluta sobre o estado das demonstrações financeiras. Isto por várias razões que veremos a seguir segundo o autor Carlos da Costa:

O auditor não analisa detalhadamente todas as operações da empresa nem inspeciona todos os ativos, mas sim, efetua o seu trabalho com base em amostragens, cuja amplitude varia com sua conclusão sobre a adequação dos sistemas contabilístico e de controlo interno existentes na empresa.

Em segundo lugar, se, por um lado, é possível ter a certeza dos saldos de determinadas contas (por exemplo: Caixa e Depósitos à ordem) já o mesmo não acontece, relativamente a outras, em que os mesmos são estimados e podem variar de acordo com o juízo profissional feito por cada auditor (por exemplo: os saldos das contas de imparidades, ajustamentos, provisões, acréscimos, diferimentos, depreciações amortizações, etc.).

Em terceiro lugar, podem utilizar-se várias políticas contabilísticas relativamente a um mesmo assunto embora, obviamente, sujeitas à estrutura conceptual de relato financeiro identificada (por exemplo: método de custeio de saída dos inventários; distinção entre bens capitalizáveis e não capitalizáveis; métodos de depreciação dos ativos fixos tangíveis; métodos de reconhecimento do rédito).

Em quarto lugar, o auditor pode ter encontrado erros, inexatidões ou diferenças que, segundo o seu entendimento, não sejam materiais, de modo que possam vir a afetar quais que avaliações ou decisões.

Assim sendo, embora o auditor se esforce para assegurar que as demonstrações financeiras estejam isentas de distorções materiais, existem limitações inerentes ao processo. O que faz com que auditor emita a sua opinião com um nível de segurança

razoável, mas que não é garantia de que a auditoria executada detetará sempre uma distorção material quando exista.

4. A compra de opinião do auditor

4.1. Introdução

A compra de opinião refere-se à prática em que uma empresa procura intencionalmente um novo auditor com o intuito de obter um parecer financeiro mais favorável. Este fenómeno, frequentemente associado à tentativa de encobrir problemas financeiros ou de gestão, compromete a integridade do processo de auditoria e enfraquece a confiança dos investidores e demais partes interessadas (Smith, 1986). Tal prática reflete uma manipulação da função de auditoria, distorcendo o papel do auditor enquanto agente de confiança no mercado financeiro.

Segundo Smith (1986), a compra de opinião envolve uma expectativa de que o novo auditor emita uma opinião divergente da do auditor anterior sobre a mesma situação financeira. Em termos práticos, isso pode incluir a procura de auditores mais permissivos ou que estejam dispostos a aceitar interpretações menos rigorosas das normas contabilísticas.

Na perspectiva da Teoria da Agência, a compra de opinião reflete um conflito de interesses entre os gestores e os acionistas. Os gestores, como agentes da empresa, têm incentivos para tomar decisões que maximizem seus próprios interesses, muitas vezes à custa dos acionistas. A troca de auditor pode ser uma tentativa de manipular a percepção financeira da empresa, favorecendo uma opinião mais alinhada aos interesses da gestão, em detrimento da transparência e da confiança do mercado. Por exemplo, gestores em dificuldades financeiras podem procurar mascarar resultados negativos, alterando a narrativa contábil com a ajuda de um novo auditor mais flexível.

Embora a troca de auditor seja uma prática legítima, muitas vezes utilizada para obter uma segunda opinião, ela pode ser distorcida quando realizada com o intuito de obter um parecer favorável que não reflete a verdadeira situação financeira da empresa. Ademais, a dificuldade em distinguir entre a troca legítima e a tentativa de "comprar" uma opinião torna a prática ainda mais problemática (Madariaga, 2000). Esta

ambiguidade cria desafios tanto para os reguladores e investidores, que precisam discernir as motivações por trás das trocas de auditor.

Para avaliar a ocorrência desse fenômeno, utilizamos as suspeitas trocas de auditor como um indicador indireto de compra de opinião. Estudos como os de Chow e Rice (1982), McConnell (1984) e Krishna (1996) mostram que grande parte das trocas de auditor acontecem em circunstâncias duvidosas, que evidenciam supostas compras de opinião. Por exemplo, empresas em dificuldades financeiras podem demitir auditores que relutam em emitir pareceres limpos, substituindo-os por outros mais dispostos a fazê-lo. O uso das mudanças estratégicas de auditor como medida permite uma visão mais abrangente do comportamento das empresas, fornecendo insights sobre os mecanismos adotados pelos clientes para obter um relatório favorável.

4.2. Fatores determinantes na troca de auditor

A relação entre o relatório de auditoria e a mudança de auditores tem sido estudada há várias décadas (Aguilar e Barbadillo, 2003). Vários estudos sobre este tema analisam as opiniões dos auditores antes e depois da troca, e trazem à superfície questões fundamentais relacionadas com: o tipo de relatório recebido por uma empresa influencia a mudança do auditor? Essa troca resulta, de facto, em uma opinião favorável?

Alguns estudos, como os de Chow e Rice (1982), Craswell (1988), e Citron e Taffler (1992), apresentam resultados empíricos que reforçam a hipótese de que o relatório de auditoria é um fator que explica a troca de auditor. Por outro lado, pesquisas como as de Schwartz e Menon (1985) e Krishnan (1994) contestam essa hipótese, argumentando que a troca de auditor não trouxe uma melhoria significativa na opinião e que a troca está mais relacionada a problemas financeiros da empresa do que ao tipo de relatório recebido.

De modo geral, os resultados desses estudos são contraditórios. Diversos fatores enfraquecem a ideia de que a troca de auditores é motivada pelo tipo de relatório recebido. Muitas mudanças de auditoria podem não estar diretamente associadas à opinião emitida, e as razões para a troca frequentemente estão ligadas a fatores internos da empresa, que nem sempre são observáveis (Aguilar e Barbadillo, 2003). Entre os fatores que influenciam essa decisão, destacam-se:

1. Problemas Financeiros: as empresas que enfrentam dificuldades financeiras podem optar por uma auditoria mais acessível. Entidades mais pequenas geralmente oferecem preços mais baixos e podem ser menos rigorosas em suas verificações, o que pode comprometer a qualidade da auditoria. Schwartz e Menon (1985) argumentam que, nesses casos, a motivação para a troca está pouco relacionada ao tipo de relatório recebido e mais às condições financeiras adversas, que fazem com que a empresa procure por auditorias mais flexíveis.
2. Mudanças de Gestão: de acordo à estudos, a gestão influencia na decisão da escolha do auditor. Com a troca de executivos, os novos gestores podem preferir trabalhar com auditores da sua confiança ou que estejam alinhados aos seus interesses (Williams, 1988). Beattie e Fearnley (1998) apontam que os novos gestores frequentemente escolhem auditores com quem possuem relações pessoais ou que são mais permissivos em relação a políticas contabilísticas. Por exemplo, no caso Toshiba, em que a empresa trocou de auditor após a recusa da auditoria original em aprovar certas práticas contabilísticas. Estudos mostram que mudanças de liderança são momentos propícios para alterações nos contratos de auditoria.
3. Opinião Qualificada: um motivo muito comum para a mudança do auditor é também a receção de uma opinião qualificada. Pesquisas de Chow e Rice (1982), Geiger (1998), Vanstraelen (2003) constatam que que empresas que receberam opiniões desfavoráveis são mais propensas a trocar de auditor, na esperança de encontrar um profissional mais flexível e disposto a emitir pareceres em conformidade com os interesses da gestão.
4. Honorários: os custos associados aos serviços de auditoria desempenham um papel crucial na decisão de troca. Eichenseher e Shields (1983) citam que os honorários de auditoria e as boas relações de trabalho são os dois determinantes mais importantes na seleção de auditores. Quando os gestores consideram os honorários elevados, podem buscar alternativas mais econômicas, ainda que isso implique uma auditoria de menor qualidade. Entretanto, pesquisas de Simon e Francis (1988) conclui que o aumento das taxas de auditoria está relacionado positivamente a melhorias de opinião.

O que leva perante a dificuldade inerente em determinar a real razão para mudança de auditor, analisar a importância da opinião de auditoria como fator subjacente a essa decisão.

4.3. A Rotação dos auditores

A rotação de auditores tem sido amplamente debatida como uma ferramenta regulatória essencial para mitigar os riscos associados à compra de opinião. Este mecanismo baseia-se na premissa de que a relação prolongada entre uma empresa e um auditor pode comprometer a objetividade e a independência do trabalho realizado. Ao estabelecer mudanças periódicas no auditor responsável, espera-se reduzir o risco de conivência e melhorar a qualidade do processo de auditoria.

Segundo o artigo de Osma, Gill-de-Albornoz e de las Heras (2016), a rotação dos auditores pode ocorrer em dois níveis: ao nível da empresa ou ao nível do sócio responsável. A rotação a nível da empresa implica a substituição da empresa de auditoria, promovendo uma renovação completa da equipa envolvida no processo. Por outro lado, a rotação a nível do sócio mantém a entidade contratada, mas altera o profissional responsável pela auditoria, com o objetivo de trazer uma nova perspetiva e evitar possíveis pressões ou dependência em relação ao cliente.

Ambos os tipos de rotação procuram responder às preocupações levantadas por organismos reguladores e investigadores sobre o fenómeno da compra de opinião. Empresas que enfrentam dificuldades financeiras ou que recebem relatórios com ressalvas podem ser tentadas a mudar de auditor para obter opiniões mais favoráveis, muitas vezes comprometendo a independência do processo. A rotação, neste contexto, atua como um mecanismo preventivo, dificultando a consolidação das relações que possam favorecer a manipulação dos pareceres. No entanto, a eficácia dessa estratégia depende de vários fatores, incluindo o modelo adotado, a supervisão regulatória e o contexto do mercado.

Neste mesmo estudo realizado em Espanha, foi identificado que as mudanças de auditor estão frequentemente associadas a melhorias na opinião emitida, especialmente no caso da rotação das empresas. Isso sugere que a rotação pode ser utilizada estrategicamente

pelas organizações como um instrumento para influenciar os resultados da auditoria, embora também atue como um meio de reforço da percepção de independência. Apesar disso, os efeitos da rotação variam significativamente dependendo de ser obrigatória ou voluntária, uma distinção que merece análise detalhada.

4.4. Rotação Obrigatória vs. Voluntária

Um outro argumento que tem se levantado no âmbito da regulação da auditoria diz respeito à eficácia da rotação obrigatória face à rotação voluntária na promoção da independência do auditor e na mitigação da compra de opinião.

A rotação obrigatória estabelece um prazo máximo para a permanência dos auditores junto a um mesmo cliente, funcionando como uma tentativa de evitar relações prolongadas que possam comprometer a objetividade. Por outro lado, a rotação voluntária confere às empresas maior flexibilidade na seleção de auditores, permitindo adaptações mais específicas às suas necessidades. Ambas abordagens têm características distintas que influenciam a qualidade do trabalho de auditoria e a confiança no mercado.

A rotação obrigatória apresenta vantagens claras, como a renovação de perspectivas e a redução do risco de uma possível aliança. Ao introduzir um novo auditor, espera-se que este adote uma abordagem mais isenta e traga uma visão nova sobre a situação financeira da empresa. Esse modelo reforça a percepção de independência, transmitindo aos investidores e reguladores a ideia de que há mecanismos para evitar relações excessivamente próximas entre o cliente e auditor.

Contudo, a obrigatoriedade também implica custos. As mudanças forçadas frequentemente resultam na perda de conhecimento acumulado sobre a empresa, o que pode prejudicar a eficácia da auditoria. Além disso, auditores recém-contratados podem levar tempo para compreender plenamente as operações e riscos do cliente, o que compromete a profundidade inicial do trabalho.

Por outro lado, a rotação voluntária é valorizada pela sua flexibilidade e eficiência, permitindo que as empresas mantenham relações ao longo prazo com auditores que compreendam profundamente as suas operações e particularidades. Essa continuidade frequentemente resulta em auditorias mais detalhadas e alinhadas às estratégias de longo prazo das empresas. Além disso, as empresas podem selecionar auditores especializados

em setores específicos, ajustando os serviços às suas necessidades. Apesar dessas vantagens, a rotação voluntária apresenta riscos consideráveis. Relações prolongadas podem enfraquecer a independência do auditor, especialmente em mercados com baixa supervisão regulatória. Além disso, trocas voluntárias podem ser interpretadas como estratégias para manipular os resultados das auditorias, dificultando o trabalho dos reguladores em distinguir mudanças legítimas de tentativas de compra de opinião.

A evidência empírica sugere que a rotação obrigatória tende a ser mais eficaz na redução da compra de opinião em comparação com a voluntária, particularmente em mercados onde a transparência regulatória é limitada. No entanto, o estudo de Osma, Gill-de-Albornoz e de las Heras (2016) indica que, mesmo sob regimes de rotação obrigatória, não se eliminam completamente os incentivos para a compra de opinião. No caso de trocas voluntárias, observa-se que muitas vezes elas refletem uma tentativa de manipulação dos pareceres, especialmente em empresas com dificuldades financeiras ou em períodos de mudanças na gestão.

No contexto da teoria da agência, o debate entre rotação obrigatória e voluntária ganha ainda mais relevância. Enquanto a rotação obrigatória oferece maior proteção contra o comprometimento da independência do auditor, ela pode gerar custos operacionais que impactam a eficácia do trabalho. Já a rotação voluntária, mais flexível e ajustada às necessidades específicas, exige uma monitorização rigorosa para evitar abusos que enfraqueçam a confiança dos investidores. Assim, é essencial considerar o equilíbrio entre eficiência e independência, de forma a manter a integridade do processo de auditoria e a confiança nos mercados financeiros.

4.5. Medidas regulatórias e de governança para combater a compra de opinião

As práticas de auditoria enfrentam desafios significativos relacionados à compra de opinião, e medidas regulamentares e de governança têm sido desenvolvidas globalmente para mitigar esses riscos. Por exemplo nos Estados Unidos, antes destas medidas, o mercado de auditoria se autorregulava por meio de revisões organizadas pelo Instituto Americano dos Contabilistas Públicos Certificados (*China Journal Of Accounting Studies*, 2022). Porém, as empresas envolvidas na revisão acreditavam que era apenas um trabalho superficial e sem efeito substancial (McCabe 1993).

Este capítulo analisa as principais estratégias adotadas em diferentes contextos legislativos para fortalecer a independência dos auditores e promover a confiança no mercado financeiro.

4.5.1.1. Legislação internacional e nacional

- Lei Sarbanes-Oxley (2002)

Nos Estados Unidos, esta lei surgiu como resposta direta aos escândalos financeiros de grande impacto como os da Enron, Xerox e WorldCom. Essa legislação introduziu normas mais rígidas com finalidade de fortalecer a transparência e a responsabilidade na auditoria financeira, a fim de proteger os investidores e os restantes utentes da informação contra fraudes e práticas de má conduta empresarial.

Dentre as várias medidas, na prevenção contra fraudes destaca-se a criação do Public Company Accounting Oversight Board (PCAOB), um organismo independente responsável por supervisionar a atuação das firmas de auditoria que prestam serviços a empresas cotadas na bolsa. Outro ponto fundamental, foi a exigência de que os gestores das empresas auditadas, nomeadamente os CEOs e CFOs, responsabilizem-se pessoalmente pelas demonstrações financeiras (Delloite Brasil), assegurando a veracidade da informação apresentada. Além disso, proibiu-se a prestação de serviços de consultoria por empresas que realizam auditoria, evitando potenciais conflitos de interesse e a imposição de penas severas para fraudes contabilísticas, incluindo multas avultadas e penas de prisão.

Apesar das melhorias trazidas por essa legislação, a sua eficácia é ainda debatida. Críticos argumentam que os custos de conformidade impostos pela lei são excessivamente elevados, especialmente para empresas menores, e que, apesar do rigor regulatório, algumas fraudes ainda continuam a ocorrer.

4.5.1.2. Diretivas da União Europeia

A União Europeia também implementou diversas diretivas para aumentar a independência do auditor. A Diretiva (UE) 2017/1371 do parlamento europeu, também conhecida como Diretiva PIF (Proteção dos Interesses Financeiros da União Europeia), estabelece normas mínimas para a definição de infrações penais e sanções relacionadas às fraudes que afetam os interesses financeiros da união. Segundo o *Jornal Oficial da*

União Europeia, as fraudes e outras irregularidades financeiras frequentemente envolvem redes de criminalidade organizada e não se limitam a um único país, exigindo, assim, uma abordagem coordenada.

A diretiva em questão prevê sanções rigorosas para atos fraudulentos e limita a prestação de serviços não relacionados com auditoria por parte das entidades que realizam auditorias financeiras. Além disso, reforça a exigência de maior transparência nos relatórios de auditoria, impondo um nível mais detalhado da divulgação das opiniões emitidas.

Em 2022 após o escândalo da Wirecard, empresa de pagamentos alemã, a comissão europeia incutiu medidas que visam proteger os indivíduos e entidades que expõem fraudes e outras atividades ilegais e, intensificou os esforços para fortalecer a colaboração entre os Estados-Membros e a EPPO, órgão responsável pela investigação e repressão de crimes que afetam os interesses financeiros da União. Essa cooperação visa aprimorar a eficácia na deteção e punição de fraudes financeiras.

Com essas medidas, busca-se alinhar os padrões europeus com as melhores práticas internacionais, garantindo deste modo auditorias mais independentes e confiáveis.

4.5.1.3. Código de Ética da Ordem dos Revisores Oficiais de Contas (OROC)

Em Portugal, o código de ética da OROC dita os princípios fundamentais que devem orientar a atuação dos auditores, assegurando a independência, integridade e compromisso com a transparência financeira.

Este código estabelece diretrizes rigorosas para evitar os conflitos de interesse e garantir a objetividade no processo da auditoria. Além disso, a OROC estabelece mecanismos para monitorizar o cumprimento destas normas, incluindo inspeções periódicas aos revisores oficiais de contas e sanções em caso de violação do código de ética, traduzindo-se desta forma numa ferramenta essencial para reforçar a confiança e prevenir fraudes.

4.5.2. Boas práticas corporativas

A literatura especializada recomenda, com o objetivo de combater a compra da opinião do auditor, realizar, entre outras, as seguintes ações:

- **Separação entre auditoria e consultoria:** Uma prática recomendada é a proibição de que a mesma empresa de auditoria preste serviços de consultoria e auditoria para o mesmo cliente, mitigando conflitos de interesse.
- **Transparência nos honorários:** Exigir que as empresas divulguem os honorários pagos aos auditores, separados por tipo de serviço, promove maior visibilidade e confiança.
- **Rotações periódicas:** Implementar rotatividade obrigatória tanto de auditores quanto das equipas responsáveis pela auditoria dentro da mesma empresa.

4.5.3. Medidas de Supervisão e fiscalização

Outros meios que podem ser empregados para evitar a compra da opinião do auditor implicam a adoção de medidas destinadas a uma maior supervisão e controlo das sociedades de auditoria e das suas empresas clientes, tais como:

- Criação de entidades supervisoras: Órgãos como o Public Company Accounting Oversight Board nos EUA monitoram o trabalho das firmas de auditoria e asseguram conformidade com as normas profissionais.
- Auditorias externas regulares: Fiscalizações externas periódicas podem identificar sinais de possíveis conflitos de interesse ou falhas no processo de auditoria.

4.5.4. Educação e Cultura Organizacional

Outras medidas que, combinadas têm o potencial de reduzir significativamente os riscos associados à compra de opinião, promovendo um ambiente de maior confiança e integridade no mercado financeiro, são:

- **Treinamento Contínuo:** Promover programas de capacitação para auditores e gestores, com foco em ética e conformidade.

- Códigos de Conduta: Estabelecer códigos de conduta internos que enfatizem a importância da transparência e da independência no processo de auditoria.

Dessa forma, as medidas reguladoras desempenham um papel essencial na promoção da independência da auditoria e na preservação da confiança nos mercados financeiros. No entanto, para garantir sua eficácia, é fundamental que sejam acompanhadas de mecanismos robustos de supervisão e que haja um equilíbrio entre regulamentação e flexibilidade. Somente dessa forma será possível assegurar auditorias de qualidade e minimizar os incentivos para a prática da compra de opinião do auditor.

5. A compra de opinião do auditor: Estudo empírico

5.1. Formulação de hipóteses

Após ter sido efetuada a revisão da literatura sobre a relevância da opinião do auditor e a sua independência ao emitir uma opinião, neste capítulo iremos centrar-nos na compra de opinião a partir de uma perspetiva empírica. Será realizado um estudo com enfoque em analisar como as características empresariais influenciam a mudança do auditor de contas, sob a hipótese de que este tenha emitido uma opinião modificada. Para tal, será utilizada uma amostra de empresas espanholas obrigadas a submeter as suas contas anuais a auditoria e que receberam uma opinião modificada.

A literatura citada no capítulo anterior destacou que uma das razões pelas quais ocorre a mudança de auditor é a receção de uma opinião modificada (Habib, 2013; Hu et al., 2022; Krishnan et al., 1996; Stefaniak et al., 2009; entre outros). No entanto, também se salientou que a mudança de auditor pode ser consequência de fatores relacionados com o desempenho económico-financeiro da entidade (Schwartz e Menon, 1985), bem como com outras características, como a sua antiguidade (Knechel et al., 2007; Woo & Koh, 2001; entre outros) e o setor de atividade em que opera (Aroh et al., 2017; Stefaniak et al., 2009; entre outros).

Por este motivo, questionamo-nos se, após a receção de um relatório com opinião modificada, existem diferenças estatisticamente significativas entre as empresas que decidem manter o profissional que a emitiu ou, pelo contrário, se optam por prescindir os seus serviços, procedendo à mudança de auditor. Em concreto, propomo-nos analisar se a antiguidade da empresa, o seu tamanho, rentabilidade, endividamento e setor de atividade influenciam a decisão de mudar de auditor quando for recebido um relatório de auditoria com uma opinião modificada.

De seguida, apresentamos os argumentos que utilizámos para formular as diferentes hipóteses que pretendemos verificar.

5.1.1. Influência da antiguidade da empresa na decisão de mudança do auditor

A antiguidade da empresa influencia significativamente a decisão de mudar de auditor (Almutairi et al., 2009; Kalbuana et al., 2022; Komal et al., 2023; entre outros), uma vez que afeta tanto as necessidades operacionais e financeiras da empresa como a sua estrutura de governança (Beattie & Fearnley, 1998; Putra & Wilopo, 2017).

O ciclo de vida da empresa, que abrange desde a sua fundação até ao seu declínio, desempenha um papel essencial na escolha e na mudança do auditor. Em particular, as necessidades de auditoria evoluem à medida que a organização atravessa diferentes etapas ao longo da sua vida, o que impacta diretamente as decisões sobre a relação com os auditores.

Neste sentido, nas primeiras etapas de vida, as empresas, geralmente, têm uma estrutura financeira pouco complexa e procuram auditores que prestem os seus serviços a preços competitivos. A relação com o auditor nestas fases tende a ser flexível, dado que a entidade se encontra numa fase de adaptação e crescimento rápido. Os fundadores da empresa procuram auditores que não só validem os números contabilísticos, mas que também forneçam aconselhamento estratégico. Estas circunstâncias costumam ser acompanhadas por uma mudança frequente de auditores para obter tarifas mais acessíveis ou serviços adicionais, como apoio para obter financiamento ou cumprir com a regulação de novos setores de atividade.

Na fase de crescimento, as organizações tendem a experimentar uma expansão de ativos, operações e complexidade financeira. À medida que a entidade se estabiliza, a auditoria torna-se mais rigorosa e exigente. Por este motivo, a empresa pode mudar de auditor em busca de entidades com experiência no seu setor, dada a necessidade de realizar auditorias mais exaustivas e adaptadas ao seu novo tamanho e complexidade. É também comum que, com o aumento do volume de transações ou a necessidade de acesso aos mercados de capitais, a empresa prefira um auditor mais reconhecido que garanta a confiança dos investidores ou acionistas.

Por sua vez, nas empresas maduras, que geralmente procuram estabilidade nas suas operações e nas relações com os auditores, as práticas de auditoria estão muito mais padronizadas, focando-se em manter a transparência financeira e em cumprir os requisitos normativos, mais do que em obter orientação estratégica. Por isso, a rotação

do auditor é provavelmente menos frequente, na medida em que a continuidade ajuda a preservar a

coerência e a fiabilidade dos relatórios financeiros. Além disso, as empresas maduras valorizam, muitas vezes, a relação de longo prazo com os auditores, pois esta permite obter vantagens sobre o conhecimento profundo dos seus processos internos.

Finalmente, na fase de declínio, como consequência de perdas de mercado, recessões ou problemas financeiros, as empresas podem sentir-se pressionadas a mudar de auditor por diversas razões. Frequentemente, nestes cenários, a mudança de auditor pode ser uma estratégia adequada para reduzir custos operacionais, evitar responsabilidades pela gestão financeira anterior ou apresentar uma nova imagem aos investidores e ao mercado. No entanto, a mudança pode também gerar desconfiança entre os investidores se não for apresentada uma justificação clara. Em algumas situações, as empresas em declínio escolhem auditores com menor reputação para facilitar a aceitação das suas demonstrações financeiras, o que poderá aumentar os riscos de falta de transparência.

Na relação entre a antiguidade da empresa e a decisão de mudar de auditor de contas, o ciclo de vida deve ser considerado em conjunto com a governação corporativa, pois a forma como os conselhos de administração e os comités de auditoria gerem a relação com os auditores depende, em grande medida, da maturidade organizacional e do quadro de governação. Concretamente, nas fases iniciais da sua vida, as empresas têm uma governação menos consolidada, o que geralmente conduz a decisões informais ou voláteis em relação ao auditor. Em muitos casos, a figura do auditor é considerada mais como uma ferramenta do que como uma função estratégica, o que aumenta a probabilidade de mudanças frequentes de auditor, procurando aquele que melhor se ajuste às necessidades mutáveis da organização.

Além disso, as pequenas empresas ou start-ups muitas vezes carecem de um comité de auditoria robusto, sendo que o processo de seleção ou mudança de auditor tende a ser influenciado pelos proprietários ou fundadores, que podem ter ligações próximas com determinados auditores.

À medida que as empresas crescem, estabelece-se uma maior formalização dos processos de governação. Assim, a criação de um comité de auditoria no conselho de administração permite a adoção de decisões mais estruturadas sobre a relação com os auditores, desempenhando um papel fundamental na supervisão da auditoria e na

seleção de auditores, de modo que esses processos estejam alinhados com os objetivos de transparência e conformidade regulamentar da empresa.

Nas empresas consolidadas, a governação caracteriza-se por ser mais sofisticada, onde a seleção do auditor é um processo bem estruturado. Nesta fase da vida da empresa, a mudança de auditor ocorre em contextos muito específicos, como alterações regulamentares, rotação obrigatória de auditores ou quando a empresa passa por mudanças significativas, tais como uma fusão ou aquisição. A decisão sobre a continuidade do auditor envolve frequentemente uma avaliação da relação custo-benefício e da capacidade do auditor para responder eficazmente às necessidades do negócio.

No que diz respeito às empresas em dificuldades financeiras, a governação tende a tornar-se mais permissiva ou suscetível a decisões que visam reduzir custos. A falta de um controlo eficaz sobre a seleção do auditor pode resultar numa decisão em que a qualidade da auditoria não é prioritária, mas sim a sobrevivência financeira a curto prazo. Em certos casos, isto leva a uma gestão mais flexível ou questionável das relações com o auditor, o que, por sua vez, pode culminar num aumento do risco de fraude ou de manipulação contabilística.

Outro fator relacionado com a antiguidade da empresa e que condiciona a mudança de auditor é a perceção do risco associado a essa decisão. Nas empresas mais jovens, a flexibilidade e as mudanças rápidas na estrutura e nas relações financeiras podem ser consideradas como um elemento do processo natural de crescimento, sem que isso implique uma alteração na perceção do mercado. Em contraste, para as empresas maduras ou de grande dimensão, a mudança de auditor pode gerar dúvidas sobre a estabilidade financeira ou a qualidade da gestão.

Por isso, nas empresas jovens, os investidores e reguladores tendem a ser mais compreensivos com a mudança de auditor, uma vez que as empresas em fases iniciais estão em constante adaptação e expansão. No entanto, a mudança frequente de auditor pode gerar preocupação se for percebida como uma tentativa de ocultar informação financeira ou evitar auditorias mais rigorosas.

Por outro lado, nas empresas consolidadas, a rotação de auditores pode ser interpretada como um sinal de instabilidade ou como uma estratégia de manipulação dos resultados financeiros. Os investidores geralmente valorizam a estabilidade na relação com os

auditores, e qualquer mudança pode exigir uma justificação detalhada para evitar gerar incerteza sobre a transparência das demonstrações financeiras.

Por sua vez, as mudanças de auditor em empresas com dificuldades podem ser vistas como uma tentativa de encobrir problemas financeiros ou melhorar a imagem perante os investidores. Estas circunstâncias podem levar a um aumento da percepção do risco e, conseqüentemente, afetar negativamente a reputação da empresa.

Em suma, a antiguidade de uma empresa condiciona a decisão de mudar de auditor, pois influencia tanto as necessidades operacionais e financeiras da empresa como a sua estrutura de governação. De acordo com a literatura, as empresas jovens podem ser mais propensas a mudar de auditor devido à sua instabilidade e à procura de soluções mais económicas ou estratégicas, enquanto as empresas maduras e consolidadas valorizam a continuidade com os seus auditores como um mecanismo para garantir a transparência e a confiança do mercado.

Por isto, consideramos que, tendo recebido uma opinião modificada por parte do auditor, a antiguidade da empresa influenciará significativamente a decisão de manter, ou não, o auditor de contas, o que se concretiza na seguinte hipótese:

H1: Após a receção de um relatório de auditoria com opinião modificada, a antiguidade da empresa determina a existência de diferenças estatisticamente significativas em relação à decisão de manter o auditor de contas.

5.1.2. Influência do tamanho da empresa na decisão de mudança do auditor

O tamanho de uma empresa é um fator crucial que influencia a decisão de mudar o auditor de contas (Beattie & Fearnley, 1998; Putra & Wilopo, 2017; entre outros). A dimensão empresarial manifesta-se através de diferentes aspetos, como a capacidade financeira, a complexidade operacional, as exigências normativas e a percepção do risco.

Nas grandes corporações, especialmente aquelas cotadas em bolsa, a rotação do auditor é consequência de requisitos legais. De facto, muitas jurisdições impõem limites temporais para garantir a independência do auditor. Por exemplo, na União Europeia, estabelece-se que as empresas de interesse público devem mudar de firma de auditoria a cada 10 anos, com possibilidade de extensão sob certas condições. As PME, por sua vez, podem não estar sujeitas a regulações tão rigorosas. No entanto, podem ser

influenciadas por recomendações de boas práticas corporativas ou exigências de investidores ou entidades financeiras.

Do ponto de vista da capacidade financeira, as grandes empresas costumam ter mais recursos financeiros, o que lhes permite contratar as chamadas "BIG Four", conferindo-lhes credibilidade e confiança perante investidores e stakeholders internacionais. Além disso, podem suportar os custos de uma rotação de auditores, que inclui processos de seleção e adaptação. Por outro lado, as PME podem dar prioridade a auditores mais pequenos ou locais, cujos honorários são mais acessíveis. Assim, a decisão de mudar de auditor para uma PME pode ser motivada pela necessidade de reduzir custos ou encontrar um serviço mais personalizado.

No que toca à complexidade operacional, as empresas de grande dimensão tendem a ter estruturas complexas, sendo frequentes as operações multinacionais, a existência de múltiplas linhas de negócio e de quadros contabilísticos mais sofisticados. Isto exige auditores com experiência específica em indústrias concretas e em normativas internacionais, como as Normas Internacionais de Relato Financeiro. Pelo contrário, as PME, com operações mais simples, podem não necessitar de auditorias tão especializadas. No entanto, podem considerar uma mudança de auditor se desejarem aconselhamento adicional em gestão financeira ou fiscalidade, para além do mero cumprimento contabilístico.

A relação auditor-cliente também é condicionada pelo tamanho empresarial. De facto, nas PME, a confiança estabelecida ao longo do tempo pode reduzir a frequência das mudanças de auditor, a menos que surjam problemas de qualidade ou discrepâncias significativas. Pelo contrário, nas grandes empresas, a decisão de contratar ou rescindir os serviços de um auditor é tomada através da implementação de processos formais de seleção, licitação e avaliação de diferentes auditores ou empresas de auditoria, onde a decisão final recai sobre o comité de auditoria e o conselho de administração.

Provavelmente, a mudança de auditor, no contexto das grandes corporações, enviará sinais importantes ao mercado. Se a mudança for resultado de desacordos sobre critérios contabilísticos ou problemas de auditoria, pode ser interpretada negativamente pelos investidores. Nas PME, o impacto externo será menor, embora, internamente, a decisão de mudança de auditor possa representar uma oportunidade para melhorar os processos de auditoria ou reduzir os custos desses serviços.

Finalmente, do ponto de vista da estratégia empresarial, as grandes empresas podem usar a mudança do auditor como parte de uma estratégia de reestruturação, fusões ou aquisições, escolhendo firmas de auditoria com redes globais ou experiência em transações complexas. No entanto, nas PME, a mudança de auditor pode estar associada a uma mudança de direção, a novas necessidades financeiras ou a recomendações de consultores externos.

Geralmente, a dimensão empresarial é frequentemente medida pelo volume dos ativos de uma empresa, mas o número de trabalhadores é também um indicador frequentemente utilizado. Na verdade, trata-se de um indicador-chave da dimensão da organização e da escala das suas operações. As empresas que contam com um grande número de empregados tendem a ser maiores, com operações mais complexas, processos mais elaborados e uma maior dispersão geográfica, enquanto as empresas com menos trabalhadores costumam ser mais pequenas e com uma estrutura menos complicada.

As empresas com um número elevado de trabalhadores geralmente operam em maior escala, apresentando uma estrutura organizacional mais complexa, o que pode influenciar a relação com o auditor de contas e, conseqüentemente, a decisão de mudar de auditor (Cho, 2019).

À medida que uma empresa cresce em dimensão, também cresce a complexidade da sua auditoria. A gestão de um grande número de trabalhadores, com diversas áreas funcionais e operações em múltiplas localizações, requer uma maior supervisão e controlo interno. A auditoria deve focar-se em áreas mais específicas, como a verificação da correta contabilização dos salários, das compensações, dos benefícios laborais e dos pagamentos de impostos associados a um quadro de pessoal amplo. Se uma empresa com muitos trabalhadores sentir que o seu auditor atual não está capacitado para gerir a complexidade das suas operações, poderá decidir mudar de auditor em busca de uma empresa com mais experiência ou recursos para realizar uma auditoria mais exaustiva e adaptada à sua dimensão.

Além disso, as empresas com um maior número de trabalhadores também incorrem em custos de auditoria mais elevados devido à maior carga de trabalho e à complexidade da auditoria. As empresas podem optar por mudar de auditor se considerarem que os custos associados à auditoria não estão justificados pelo valor recebido ou se encontrarem

alternativas mais económicas com auditores que ofereçam serviços adequados às suas necessidades.

Por outro lado, as empresas com um número reduzido de trabalhadores tendem a ter estruturas organizacionais mais simples, o que pode tornar a auditoria mais fácil e menos dispendiosa. No entanto, também podem surgir outras considerações que influenciam a decisão de mudar de auditor. Por exemplo, se a empresa planeia expandir-se ou diversificar as suas operações, poderá optar por mudar para uma empresa de auditoria que ofereça serviços mais especializados nas áreas que deseja desenvolver. Da mesma forma, se uma pequena empresa começar a crescer, aumentando o seu número de trabalhadores e complexificando as suas operações, pode ser necessário mudar de auditor para assegurar que a empresa de auditoria tenha a capacidade de lidar com uma estrutura maior e uma auditoria mais complexa, o que é especialmente relevante quando a empresa planeia internacionalizar-se ou expandir-se para novos mercados, onde os auditores atuais poderão não ter a experiência ou os recursos necessários para gerir uma maior escala de operações.

Por outro lado, as empresas com poucos trabalhadores geralmente dispõem de menos recursos financeiros, podendo estar preocupadas com os custos da auditoria de contas. Nestes casos, a mudança de auditor poderá ser motivada pela procura de honorários mais competitivos ou de uma melhor relação qualidade-preço nos serviços de auditoria.

Quando as empresas entram numa fase de expansão, onde o número de trabalhadores aumenta significativamente, a mudança de auditor pode estar relacionada com a necessidade de adaptar a auditoria ao novo contexto operativo. Existe a possibilidade de que o auditor atual não esteja em condições de se adaptar rapidamente à nova dimensão, o que poderá levar a empresa a procurar um auditor com mais experiência em empresas maiores ou em processos de expansão. A mudança pode ser uma resposta direta à necessidade de adaptação a um ambiente operativo mais complexo.

No entanto, à medida que cresce o número de trabalhadores, também aumenta a necessidade de implementar controlos internos mais robustos para gerir a folha de pagamentos, as compensações e outros aspetos operativos. Se o auditor atual não tiver a capacidade de oferecer uma auditoria adequada para uma organização maior, a empresa poderá mudar de auditor para garantir que se mantêm elevados padrões de conformidade e que os controlos internos são adequadamente avaliados.

Em suma, consideramos que a dimensão empresarial não só determina a motivação e o processo de seleção do auditor, mas também as implicações e a perceção da mudança perante os diferentes stakeholders. Enquanto nas grandes corporações predominam as considerações regulatórias e estratégicas, nas PME tendem a prevalecer os fatores económicos e relacionais.

De igual modo, o número de trabalhadores de uma empresa exerce uma considerável influência na decisão de mudar de auditor de contas, embora essa influência varie consoante as circunstâncias da empresa. Para as empresas com um grande número de empregados, a complexidade das operações e dos processos internos aumenta, o que pode levá-las a procurar auditores com maiores capacidades ou especialização. Por outro lado, as empresas com poucos empregados geralmente têm uma auditoria mais simples e menos dispendiosa, mas podem mudar de auditor se planearem crescer ou expandir as suas operações.

Por tudo isto, consideramos que, tendo sido recebida uma opinião modificada por parte do auditor, a dimensão da empresa influenciará significativamente a decisão de manter, ou não, o auditor de contas, o que se concretiza nas seguintes hipóteses:

H2: Após a receção de um relatório de auditoria com opinião modificada, a dimensão empresarial –medida pelo volume de ativos- determina a existência de diferenças estatisticamente significativas em relação à decisão de manter o auditor de contas.

H3: Após a receção de um relatório de auditoria com opinião modificada, a dimensão empresarial –medida pelo número de trabalhadores- determina a existência de diferenças estatisticamente significativas em relação à decisão de manter o auditor de contas.

5.1.3. Influência da rentabilidade empresarial na decisão de mudança do auditor

A rentabilidade económica refere-se à capacidade de uma empresa de gerar lucros a partir dos seus ativos, independentemente da sua estrutura financeira. Trata-se de uma medida da eficiência empresarial na utilização dos seus recursos, sendo calculada através do rácio entre o resultado antes de juros e impostos e os ativos totais.

De acordo com a literatura (Aryan, 2015; Beattie & Fearnley, 1995; Chen, 2024; entre outros), uma empresa que gera lucros sólidos com os seus ativos geralmente usufrui de

uma boa saúde financeira. Neste contexto, a relação com os auditores tende a ser estável, uma vez que a empresa enfrenta menos pressão financeira e apresenta um histórico sólido de desempenho. No entanto, uma alta rentabilidade económica também pode levar a empresa a procurar auditores mais especializados, caso pretenda manter a competitividade ou preparar uma expansão ou internacionalização. Em certos casos, uma empresa com alta rentabilidade económica poderá mudar de auditor para obter serviços mais adequados à sua nova escala ou complexidade operativa, como uma auditoria mais detalhada ou especializada.

Por outro lado, as empresas que não geram lucros suficientes a partir dos seus ativos podem encontrar-se em situações em que a mudança de auditor se torna frequente. De facto, a falta de rentabilidade pode levar a administração a reduzir os custos operativos, incluindo os de auditoria. Além disso, as empresas com baixa rentabilidade económica podem estar mais inclinadas a escolher auditores menos dispendiosos ou mais flexíveis, o que pode implicar uma mudança de auditor para localizar uma firma mais compreensiva ou acessível em termos de honorários. No entanto, esta prática pode gerar desconfiança nos investidores se for percebida como uma manobra para esconder problemas financeiros ou dificuldades operativas.

A rentabilidade financeira, por outro lado, refere-se à rentabilidade de uma empresa tendo em conta a sua estrutura de capital, ou seja, como os recursos financeiros influenciam a capacidade da empresa para gerar lucros. Esta vertente da rentabilidade é calculada através do rácio entre o resultado líquido e o capital próprio, indicando a rentabilidade obtida para os acionistas. A rentabilidade financeira está intimamente ligada ao risco financeiro, uma vez que reflete o nível de alavancagem utilizado pela empresa.

As empresas com alta rentabilidade financeira tendem a ter uma estrutura de capital eficiente, o que lhes permite gerar altos retornos para os acionistas. Embora estas empresas sejam atrativas para os investidores e possuam uma boa reputação no mercado, podem também ver-se na necessidade de mudar de auditor por várias razões. Uma mudança pode ser motivada por uma reestruturação do capital, fusões ou aquisições, ou até pela procura de um auditor com maior experiência em mercados financeiros complexos. Neste caso, a empresa pode procurar um auditor que conheça

melhor a sua estrutura financeira, especialmente se a empresa tiver um elevado nível de alavancagem ou participar em mercados internacionais com regulamentação complexa.

Por outro lado, as empresas com baixa rentabilidade financeira enfrentam maiores dificuldades para gerar lucros para os seus acionistas, pois geralmente dependem mais de fontes de financiamento externas. Neste contexto, a mudança de auditor pode ocorrer, por exemplo, quando a empresa enfrenta dificuldades no pagamento de dívidas. De facto, se a empresa estiver numa situação financeira tensa, o auditor pode ser percebido como mais rigoroso na sua revisão da informação contabilística. Para evitar uma perceção negativa no mercado ou para conseguir condições de auditoria mais favoráveis, a empresa pode optar por mudar de auditor, procurando uma firma mais flexível ou menos rigorosa nas suas revisões.

A interação entre a rentabilidade económica e a rentabilidade financeira também tem implicações cruciais na decisão de mudança de auditor. Assim, em empresas rentáveis em termos económicos, mas com baixa rentabilidade financeira, a entidade pode ter dificuldades em cumprir com os seus compromissos financeiros, o que pode levá-la a procurar um auditor mais flexível ou que se foque mais na gestão de riscos financeiros. A pressão para encontrar soluções que aliviem as tensões financeiras pode conduzir a uma mudança de auditor para evitar auditorias rigorosas ou relatórios de auditoria que evidenciem as fragilidades financeiras da empresa.

No caso de empresas rentáveis tanto em termos económicos como financeiros, estas tendem a ter maior poder de negociação face ao auditor. Nestes casos, a relação com o auditor costuma ser mais estável. No entanto, em certas situações, uma mudança de auditor pode ser impulsionada por razões estratégicas, como a expansão para novos mercados, a necessidade de cumprir uma nova regulamentação ou a reorganização do capital empresarial. O auditor pode ser substituído quando a empresa procura uma firma com mais experiência ou com uma abordagem mais específica para as suas necessidades.

Em suma, tanto a rentabilidade económica como a rentabilidade financeira são fatores-chave na decisão de mudar de auditor. Tal como foi referido, as empresas com alta rentabilidade económica e financeira podem não mudar de auditor com frequência, uma vez que gozam de estabilidade e de uma boa relação com os auditores. No entanto, as empresas com baixa rentabilidade económica ou rentabilidade financeira fraca podem

ter um maior incentivo para mudar de auditor com o objetivo de reduzir custos, gerir melhor os seus riscos financeiros ou melhorar a sua imagem perante os investidores.

Por todas estas razões, consideramos que, tendo recebido uma opinião modificada por parte do auditor, a rentabilidade, tanto na sua vertente económica como financeira, influenciará significativamente a decisão de manter, ou não, o auditor de contas, o que se concretiza nas seguintes hipóteses:

H4: Após a receção de um relatório de auditoria com opinião modificada, a rentabilidade económica determina a existência de diferenças estatisticamente significativas em relação à decisão de manter o auditor de contas.

H5: Após a receção de um relatório de auditoria com opinião modificada, a rentabilidade financeira determina a existência de diferenças estatisticamente significativas em relação à decisão de manter o auditor de contas.

5.1.4. Influência do endividamento empresarial na decisão de mudança do auditor

O endividamento empresarial refere-se ao grau em que uma empresa utiliza financiamento externo para suportar a sua atividade, em vez de depender apenas dos seus próprios recursos. Neste sentido, o rácio de endividamento diz respeito à relação entre os passivos totais da empresa e o seu capital próprio, sendo um indicador-chave da estabilidade financeira. As empresas com um elevado nível de endividamento tendem a enfrentar maiores riscos financeiros, uma vez que estão mais expostas a alterações nas taxas de juro, na capacidade de pagamento e nas condições do mercado.

O nível de endividamento de uma empresa pode influenciar de diversas formas a relação com o seu auditor e, conseqüentemente, a decisão de mudar de auditor (Chow, 1982; DeFond, 1992). Especificamente, as empresas com um nível elevado de endividamento enfrentam certos riscos, que incluem a dificuldade em cumprir com as obrigações financeiras, o risco de insolvência e a volatilidade dos pagamentos de juros. Estes riscos podem ter um impacto direto na auditoria da empresa.

Em primeiro lugar, as empresas altamente endividadas costumam ser alvo de uma auditoria mais rigorosa por parte dos seus auditores. O auditor realizará uma análise mais detalhada das demonstrações financeiras, especialmente dos passivos, para garantir que a empresa está a cumprir adequadamente com as suas obrigações e para identificar

qualquer indício de risco financeiro que possa afetar a estabilidade da empresa. Quando uma empresa altamente endividada não cumpre satisfatoriamente as suas obrigações ou enfrenta problemas de liquidez, pode sentir a pressão de mudar de auditor se considerar que o atual é demasiado rigoroso ou crítico no relatório de auditoria.

Em segundo lugar, as empresas com elevado endividamento podem mudar de auditor à procura de profissionais mais permissivos ou dispostos a aceitar certos riscos, como a aceitação de ajustes contabilísticos menos rigorosos. Nestas situações, a mudança de auditor é motivada pelo desejo de evitar uma "opinião negativa" que prejudicaria ainda mais a capacidade da empresa de obter financiamento ou de manter a confiança dos investidores.

Em terceiro lugar, em alguns países, a legislação exige que as empresas cotadas em bolsa ou que tenham níveis elevados de endividamento mudem de auditor a um determinado intervalo de tempo. Nestes casos, a rotação de auditores pretende evitar o desenvolvimento de uma relação próxima entre a empresa e o auditor, o que poderia afetar a independência do auditor na execução do seu trabalho.

Por sua vez, as empresas com um baixo nível de endividamento tendem a enfrentar menos riscos financeiros e, por isso, as suas relações com os auditores costumam ser mais estáveis. No entanto, também existem alguns fatores que podem influenciar a decisão de mudar de auditor. Por exemplo, pode ocorrer que a empresa procure um auditor com mais experiência em mercados internacionais ou com uma especialização específica. Nestas circunstâncias, a mudança de auditor não está relacionada com dificuldades financeiras, mas sim com a procura de uma maior especialização ou serviços adicionais.

Adicionalmente, se a empresa estiver numa fase de crescimento ou expansão, poderá optar por uma mudança de auditor para conseguir um profissional com maior capacidade para gerir uma carga de trabalho mais elevada ou para apoiar a empresa no seu crescimento. A mudança de auditor nestas circunstâncias é consequência da estratégia da empresa para suportar a expansão internacional, melhorar as demonstrações financeiras ou procurar uma maior transparência nas suas operações.

No caso de empresas que estão a passar por uma reestruturação financeira, devido a um elevado nível de endividamento ou problemas de liquidez, a mudança de auditor pode significar uma forma de novo começo ou de melhorar a sua imagem perante os

investidores e os diferentes stakeholders. Além disso, a mudança de auditor pode ser uma forma de transmitir uma mensagem positiva ao mercado e aos investidores, sugerindo que a empresa está a tomar medidas para recuperar o controlo sobre a sua situação financeira.

É possível, inclusive, que o auditor atual esteja mais focado nas irregularidades passadas ou nas fragilidades financeiras. Por este motivo, a empresa poderá procurar um auditor disposto a ser mais flexível no tratamento das dívidas e na reestruturação, ou que ofereça uma avaliação menos rigorosa das demonstrações financeiras da empresa. A mudança não visa ocultar a verdade, mas sim evitar que as dificuldades passadas se projetem no futuro da empresa.

A revisão bibliográfica realizada destaca uma relação direta entre o endividamento e a perceção do risco para os auditores, uma vez que as empresas com altos níveis de dívida apresentam riscos adicionais de incumprimento dos pagamentos de juros ou de falência, o que implica uma maior cautela por parte do auditor.

Esta circunstância implicará que, à medida que o endividamento da empresa aumente, o auditor dedique mais tempo e recursos a rever os números dos passivos e a avaliar a capacidade da empresa para gerar fluxos de caixa suficientes para cumprir com as suas obrigações. Uma auditoria mais minuciosa provavelmente implicará um aumento nos custos de auditoria, o que poderá levar a empresa a procurar alternativas mais económicas se considerar que não obtém valor suficiente da auditoria.

Além disso, em alguns casos, o auditor pode emitir uma opinião modificada se a empresa não estiver em condições de pagar as suas dívidas ou se existirem dúvidas significativas sobre a viabilidade da empresa devido ao seu endividamento. Esta opinião pode afetar a reputação da empresa e a sua capacidade de obter novos empréstimos ou financiamento. Neste contexto, a empresa provavelmente optará por uma mudança de auditor se considerar que o relatório emitido não reflete adequadamente os seus esforços para superar a situação financeira.

Em suma, o endividamento da empresa desempenha um papel fundamental na decisão de mudar de auditor de contas. As empresas com elevado nível de endividamento enfrentam uma maior supervisão e um maior risco de incumprimento, o que pode gerar uma relação mais tensa com os auditores.

Por seu lado, as empresas com baixo nível de endividamento tendem a manter relações mais estáveis com os seus auditores, embora possam optar por mudar de auditor como parte de uma estratégia de expansão ou de melhoria da qualidade da auditoria.

Por tudo isto, acreditamos que, tendo recebido uma opinião modificada por parte do auditor, o nível de endividamento influenciará significativamente a decisão de manter, ou não, o auditor de contas, o que se concretiza na seguinte hipótese:

H6: Após a receção de um relatório de auditoria com opinião modificada, o nível de endividamento da empresa determina a existência de diferenças estatisticamente significativas relativamente à decisão de manter o auditor de contas.

5.1.5. Influência da remuneração do auditor na decisão de mudança do auditor

A remuneração do auditor é um fator-chave que pode influenciar as relações entre as empresas e os seus auditores. Embora a principal função do auditor seja oferecer uma opinião independente sobre as demonstrações financeiras da empresa, os honorários que recebe podem ter impacto na qualidade da auditoria, bem como na decisão da empresa de mudar de auditor (Butterworth & Houghton, 1995; Gregori & Collier, 1996; Usman et al., 2022; Widmann et al., 2021; entre outros).

A remuneração do auditor refere-se aos honorários que uma empresa paga pelos serviços de auditoria. Estes honorários dependem de diversos fatores, como a complexidade da auditoria, o tamanho e o risco empresarial, a regulamentação aplicável e a duração do contrato e da relação auditor-cliente.

Dependendo do tamanho, da complexidade e da natureza da empresa, o trabalho exigido ao auditor terá um alcance diferente. As empresas com operações mais complexas, com múltiplas subsidiárias, operações internacionais ou em setores altamente regulamentados, muitas vezes necessitam de uma auditoria mais exaustiva, o que se traduz numa maior remuneração do auditor.

Por outro lado, as empresas maiores, com mais ativos, empregados ou receitas, tendem a precisar de auditorias mais detalhadas, o que resulta em honorários de auditor mais elevados, devido ao aumento da carga de trabalho e à necessidade de realizar procedimentos de revisão mais aprofundados.

Da mesma forma, as empresas que operam em setores com maior risco — por exemplo, o setor financeiro, energético ou da saúde — costumam necessitar de auditorias mais especializadas, o que também aumenta os honorários. Além disso, se uma empresa tiver um historial recente de problemas financeiros ou legais, o auditor terá de realizar mais trabalho para avaliar os riscos, o que também influencia os seus honorários.

As mudanças na regulamentação contabilística ou fiscal aumentarão a carga de trabalho do auditor, uma vez que é necessário verificar se a empresa cumpre os novos requisitos. De facto, uma auditoria realizada sob um quadro regulamentar rigoroso ou de acordo com normas internacionais, como as Normas Internacionais de Relato Financeiro (IFRS), geralmente implica uma remuneração mais elevada.

Adicionalmente, em alguns casos, as entidades estabelecem acordos de longa duração com a firma de auditoria, o que poderá implicar um ajuste futuro dos honorários. Certamente, as relações duradouras podem gerar descontos ou acordos a longo prazo, embora também possam causar uma desvantagem para o auditor se os termos não forem renegociados regularmente.

Ao analisar a relação entre os honorários do auditor e a mudança de firma de auditoria, em alguns casos, a remuneração pela auditoria de contas surge como uma das razões principais pelas quais uma empresa decide mudar de auditor. De facto, as empresas de média ou pequena dimensão costumam ser muito sensíveis ao custo dos serviços, incluindo os honorários dos auditores. Se uma empresa considerar que os honorários pagos não se justificam em comparação com o valor recebido, poderá optar por procurar uma firma mais económica, com o objetivo de reduzir os custos operacionais sem comprometer a qualidade do serviço. Nesse sentido, as empresas que enfrentam dificuldades financeiras ou que operam em setores com margens estreitas podem tomar essa decisão como parte da sua estratégia para melhorar a rentabilidade.

As empresas podem comparar os honorários que pagam com os que são cobrados por outros auditores para entidades de dimensão e complexidade semelhantes. Se verificarem que estão a suportar um custo superior ao de outras empresas com necessidades similares, geralmente optarão por mudar de auditor para procurar um melhor equilíbrio entre custo e qualidade. Assim, a competitividade no mercado de auditoria pode levar as firmas de auditoria a ajustarem os seus honorários para ganhar ou manter clientes, o que influenciará a decisão de mudança de auditor.

Além disso, se uma empresa perceber que os honorários elevados não correspondem à qualidade do serviço recebido (por exemplo, se a auditoria não identificou áreas críticas de melhoria ou não acrescentou valor adicional), poderá decidir mudar para uma firma de auditoria mais acessível e com uma proposta de valor diferente. No entanto, em setores com muitas opções de auditoria, é possível que as empresas optem por mudar para uma firma mais especializada na sua área de negócio, mesmo que os custos associados sejam inferiores.

Por outro lado, os honorários baixos também podem influenciar a decisão de mudar de auditor. Em primeiro lugar, uma remuneração baixa pode levantar suspeitas na empresa em relação à qualidade do serviço prestado. Nesse sentido, se uma empresa perceber que o auditor está a cobrar tarifas muito baixas em comparação com outras firmas que prestam

o mesmo serviço, poderá preocupar-se com a capacidade do auditor para dedicar o tempo e os recursos necessários a uma auditoria completa e exaustiva. Nesse caso, a empresa poderá decidir mudar para um auditor que ofereça uma tarifa mais alta, mas que seja visto como mais comprometido com a qualidade do serviço.

Os honorários baixos também podem estar relacionados com a falta de supervisão e independência do auditor. Em alguns casos, um auditor que cobra tarifas muito baixas pode estar motivado a minimizar o trabalho necessário para concluir a auditoria ou comprometer a sua independência em prol de manter a relação com o cliente. Nessas circunstâncias, as empresas podem mudar de auditor se considerarem que o baixo custo compromete a objetividade ou a eficácia da auditoria.

Não se deve esquecer que, para algumas empresas, especialmente aquelas que estão cotadas em bolsa ou sujeitas a um intenso escrutínio dos investidores, a decisão de mudar para um auditor com honorários baixos pode afetar a sua imagem pública. Geralmente, os acionistas e investidores verão uma relação entre a firma de auditoria de baixo custo e uma menor competência ou capacidade para a deteção de possíveis problemas financeiros ou de conformidade. Esta situação poderá influenciar a confiança dos investidores e, conseqüentemente, levar a empresa a procurar um auditor de maior prestígio, mesmo que isso implique pagar honorários mais elevados.

Em qualquer caso, deve-se ter em conta que a negociação dos honorários também desempenha um papel relevante na relação entre a empresa e o auditor. Em muitas

ocasiões, as empresas negociam os honorários com o auditor antes da renovação do contrato, o que pode gerar tensões ou levar a uma mudança de auditor se as negociações não forem satisfatórias para ambas as partes.

Por fim, importa referir a relação entre os honorários do auditor e a sua independência que, como mencionado em secções anteriores, é um princípio fundamental na auditoria de contas. Se uma empresa perceber que os honorários da auditoria são excessivos ou que o auditor está mais focado em manter uma relação favorável com a empresa do que em fornecer uma opinião imparcial, poderá decidir mudar de auditor para garantir a objetividade da auditoria. Conforme referido, os honorários devem ser justos e razoáveis para o trabalho realizado, podendo ocorrer uma mudança quando a empresa considerar que a independência do auditor está comprometida pelos honorários acordados.

Em suma, a remuneração do auditor é um fator importante que influencia a decisão de mudança. Honorários elevados podem levar as empresas a procurar alternativas mais económicas se considerarem que o serviço recebido não justifica o seu custo, enquanto uma baixa remuneração pode levantar dúvidas sobre a qualidade da auditoria.

Além disso, a negociação de honorários e a perceção da independência do auditor também são fatores-chave que podem influenciar a decisão de mudança.

Por tudo isto, consideramos que, tendo sido recebida uma opinião modificada por parte do auditor, o montante pelos serviços prestados pela firma de auditoria influenciará significativamente a decisão de manter, ou não, o auditor de contas, o que se concretiza na seguinte hipótese:

H7: Após a receção de um relatório de auditoria com opinião modificada, o custo do serviço prestado pela firma de auditoria determina a existência de diferenças estatisticamente significativas em relação à decisão de manter o auditor de contas.

5.1.6. Influência da atividade da empresa na decisão de mudança de auditor

O setor de atividade de uma empresa é um fator importante na decisão de mudar de auditor de contas (Beattie & Fearnley, 1995; Cairney & Stewart, 2019; Safarzadeh & Mohammadi, 2023; entre outros), uma vez que cada indústria apresenta características e desafios específicos que afetam as necessidades de auditoria, as expectativas quanto à

qualidade do serviço e a relação custo-benefício desses serviços. A influência do setor manifesta-se em diversas dimensões, desde o grau de regulação até ao nível de complexidade operacional e ao perfil de risco da empresa.

Os setores altamente regulados, como o financeiro, o da saúde, o energético e o das telecomunicações, requerem auditorias mais exaustivas e especializadas. A regulamentação rigorosa e em constante evolução obriga as empresas a manterem uma elevada qualidade na informação financeira, o que se traduz em maiores exigências relativamente à firma de auditoria. Estes setores costumam estar sujeitos à supervisão de organismos reguladores específicos, que geralmente impõem requisitos adicionais para a auditoria. Assim, se o auditor não demonstrar um conhecimento setorial suficiente ou não cumprir os padrões regulamentares, a empresa provavelmente optará por uma firma de auditoria com maior especialização. Além disso, as alterações normativas podem levar a empresa a procurar um auditor mais alinhado com os novos requisitos legais, com o objetivo de minimizar riscos de sanções ou incumprimentos.

Por outro lado, deve-se considerar o risco do próprio negócio, que varia consideravelmente entre setores. Por exemplo, as indústrias financeiras, imobiliárias e tecnológicas apresentam riscos inerentes mais elevados em comparação com setores tradicionais, como o comércio a retalho ou a manufatura. Esse risco pode ter origem na volatilidade do mercado, na complexidade financeira ou na exposição a riscos internacionais, como a taxa de câmbio ou as regulamentações estrangeiras. Por este motivo, as empresas de setores de alto risco tendem a procurar auditores com uma reputação sólida e experiência comprovada, de forma que, se o auditor atual não oferecer uma abordagem de auditoria adaptada ao perfil de risco do setor, a empresa poderá considerar uma mudança para garantir uma auditoria mais precisa e fiável.

Além disso, setores com um elevado grau de inovação, como o tecnológico ou o farmacêutico, necessitam de auditores que não só garantam a fiabilidade das demonstrações financeiras, mas que também acrescentem valor através do conhecimento sobre tendências emergentes e melhores práticas. Nestes setores, a capacidade de adaptação da firma de auditoria a novas tecnologias, regulamentações e modelos de negócio é fundamental. Por isso, se o auditor não acompanhar o dinamismo do setor ou não fornecer recomendações proativas e estratégicas, a empresa poderá optar por uma firma com uma abordagem mais inovadora. Esta circunstância é

especialmente relevante em setores onde a auditoria contribui para o fortalecimento da estratégia empresarial através da análise de dados ou da identificação de oportunidades de melhoria operacional.

A estrutura do setor também influencia a decisão de mudança de auditor. Em indústrias onde apenas algumas firmas de auditoria dominam o mercado, as empresas têm opções limitadas para mudar de auditor sem comprometer a qualidade do serviço. No entanto, em setores mais competitivos, onde existem várias firmas com experiência setorial, as empresas podem negociar melhores condições econômicas ou de serviço.

Conseqüentemente, a disponibilidade de auditores especializados e a pressão competitiva permitem às empresas procurar um melhor equilíbrio entre custo e qualidade. Além disso, em setores com muitas alternativas, as empresas podem optar por mudar para uma firma que ofereça uma proposta de valor mais atrativa ou que se alinhe melhor com os seus objetivos estratégicos.

Por fim, em setores com alta visibilidade pública, a escolha do auditor pode afetar diretamente a percepção da empresa por parte de investidores, clientes e reguladores. Neste sentido, um auditor de renome pode reforçar a credibilidade da empresa, enquanto uma firma de baixo perfil poderá gerar dúvidas sobre a qualidade da auditoria realizada. Por este motivo, as empresas podem decidir mudar de auditor para melhorar a sua imagem corporativa. Em particular, as empresas cotadas ou aquelas que procuram atrair investimento tendem a preferir auditores com prestígio internacional – como as "Big Four" –, uma vez que esta decisão pode aumentar a confiança dos investidores, bem como facilitar o acesso a mercados financeiros.

Em suma, o setor de atividade da empresa influencia a decisão de mudar de auditor de contas. As empresas procuram alinhar as capacidades e a experiência do auditor com as necessidades específicas da sua indústria, avaliando fatores como

setorial, a adaptação a regulamentações específicas, a gestão do risco e o valor acrescentado fornecido. A escolha do auditor não se baseia apenas no custo do serviço, mas também na capacidade da firma de auditoria para contribuir para o cumprimento regulamentar, a eficiência operacional e a melhoria da imagem corporativa.

Por tudo isto, consideramos que, tendo sido recebida uma opinião modificada por parte do auditor, o setor de atividade em que a empresa opera influenciará significativamente

a decisão de manter, ou não, o auditor de contas, o que se concretiza na seguinte hipótese:

H8: Após a receção de um relatório de auditoria com opinião modificada, o setor de atividade da empresa determina a existência de diferenças estatisticamente significativas em relação à decisão de manter o auditor de contas.

5.2. Amostra e fonte de dados

Para verificar a hipótese formulada, foi utilizada uma amostra composta por empresas espanholas obrigadas a auditar as suas contas anuais e que, em algum momento da sua existência, receberam uma opinião modificada por parte do auditor. Dado que a introdução do conceito de “opinião modificada” na normativa espanhola ocorreu com a aprovação da Lei 22/2015¹, de 20 de julho, de Auditoria de Contas, o horizonte temporal analisado abrangeu o período compreendido entre os exercícios económicos de 2016 a 2023. Os dados recolhidos incluem até o exercício de 2023, por ser o último período contabilístico para o qual se dispunha de informação contabilística aprovada na data de recolha dos dados.

No horizonte temporal estudado, após excluir as entidades bancárias, uma vez que a sua informação contabilística não é comparável com a das restantes empresas — estando sujeitas a normas contabilísticas próprias —, foram identificadas 437 empresas que, tendo as suas contas anuais sujeitas a auditoria, obtiveram uma opinião modificada. No entanto, o estudo considerou 464 observações, dado que algumas empresas receberam mais de um relatório com opinião modificada no período analisado (Tabela 1).

Para a configuração final da amostra, foi utilizada a base de dados Sistema de Análise de Balanços Ibéricos (SABI)², seguindo a seguinte estratégia de pesquisa:

1. **Primeira etapa:** Identificação de empresas que, durante o período de 2016-2023, receberam um relatório de auditoria com opinião modificada.
2. **Segunda etapa:** Identificação do exercício em que a empresa recebeu o relatório com opinião modificada.

¹ Esta norma, aplicável a todos os exercícios económicos iniciados a partir de 1 de janeiro de 2016, pode ser consultada em <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2015-8147> [data da última consulta: 1 de novembro de 2024].

² O SABI é uma ferramenta web desenvolvida pela INFORMA em colaboração com a Bureau Van Dijk, que permite aceder e gerir de forma simples e rápida informações gerais e contas anuais de mais de 2,9 milhões de empresas espanholas e mais de 900.000 empresas portuguesas.

3. **Terceira etapa:** Verificação do auditor de contas para a empresa E no exercício t+1, após ter recebido, no exercício t, um relatório de auditoria com opinião modificada.

Tabela 1. Configuração da amostra

Observações que cumpram a estratégia da pesquisa	464
+ Entidades auditadas com mais de uma opinião modificada entre 2016-2023	-27
= Entidades auditadas com uma única opinião modificada entre 2016-2023	437

O perfil das empresas integrantes da amostra, atendendo à informação correspondente ao período seguinte àquele em que cada empresa obteve uma opinião modificada no relatório de auditoria, está detalhado na Tabela 2. De acordo com a informação contida nessa tabela, pode-se afirmar que as empresas da amostra apresentam, maioritariamente, as seguintes características:

- Segundo o total de ativos³, são empresas qualificadas como PME, embora uma parte importante (7,79%) tenha a consideração de microempresa.
- São empresas que ultrapassaram a fase inicial (jovens), pois 97,02% têm uma idade superior a quatro anos. Destacam-se também as consolidadas no mercado, com mais de 25 anos desde a sua constituição (48,51%). O critério utilizado para classificar as empresas conforme a sua idade é o proposto por Sánchez-Vidal e Martín-Ugedo (2008), que consideram empresas jovens aquelas que, desde a sua constituição, não superaram os quatro anos; empresas de meia-idade aquelas que não superaram os 24 anos e empresas antigas aquelas com mais de 25 anos.
- Mais de metade das empresas da amostra (51,72%) apresenta uma rentabilidade económica positiva.
- Mais de dois terços das empresas que compõem a amostra apresentam uma rentabilidade financeira positiva (67,51%).

³ Para classificar as empresas segundo o tamanho, foram seguidos os novos limiares que, em consequência da importante inflação dos períodos de 2021 e 2022, ajustaram os estabelecidos na Diretiva 2013/34/UE do Parlamento e do Conselho, de 26 de junho, ficando da seguinte forma:

Tipo de empresa	Total do ativo	Número médio de trabalhadores
Grande	> 25.000.000 euros	> 250
Média	≤ 25.000.000 euros	≤ 250
Pequena	≤ 4.000.000 euros	≤ 50
Microempresa	≤ 450.000 euros	≤ 10

- Trata-se de empresas altamente endividadas. Em 68,42% dos casos, os recursos alheios são superiores a 60% do total dos recursos financeiros com que a empresa conta.
- De acordo com o número de trabalhadores, a maioria das empresas da amostra é considerada PME, ou seja, têm menos de 250 trabalhadores na sua equipa. No entanto, também se destacam as que têm 10 trabalhadores ou menos (37,29%), classificadas como microempresas.
- Finalmente, o setor de atividade predominante entre as empresas da amostra é o setor de serviços, com 83,30%, seguido pelas empresas que desenvolvem atividades industriais (14,87%).

A amostra original foi dividida em duas subamostras, dependendo de a empresa, após obter um relatório de auditoria com opinião modificada, ter procedido, ou não, à mudança de auditor. O perfil de cada uma das subamostras foi incluído na Tabela 2. A partir dos dados incluídos nessa tabela, podem-se derivar as seguintes ideias:

- As empresas que, após obterem um relatório com opinião modificada, decidiram mudar de auditor (369 empresas), para a maior parte dos aspetos considerados, seguem um comportamento similar ao total da amostra. No entanto, pode-se destacar que são algo mais jovens, apresentando uma rentabilidade económica e financeira inferior à totalidade da amostra.
- Pelo contrário, aquelas entidades que, após obterem uma opinião modificada por parte do auditor, optaram por manter o auditor (68 empresas), afastam-se do comportamento do total da amostra em praticamente todos os aspetos considerados. De facto, apresentam geralmente uma maior dimensão, medida pelo total de ativos. Além disso, são empresas mais consolidadas no mercado, pois a sua idade é superior à da totalidade da amostra. Da mesma forma, apresentam melhores valores de rentabilidade económica e financeira e dependem menos do financiamento alheio. Finalmente, possuem um número de trabalhadores superior ao total da amostra e uma parte significativa dessas entidades desenvolve uma atividade industrial.

Tabela 2. Perfil das empresas da amostra

Características	Total da amostra	Empresas com mudança de auditor	Empresas sem mudança de auditor
<i>N</i>	437	369	68
<i>Tamanho (total do ativo)</i>			
Grande	9,61%	9,76%	8,70%
Média	44,16%	43,90%	45,59%
Pequena	38,44%	37,40%	44,13%
Microempresa	7,79%	8,94%	1,48%
<i>Idade</i>			
Jovens	2,97%	3,25%	1,47%
Média Idade	48,51%	46,88%	57,35%
Antigas	48,51%	49,86%	41,18%
<i>Rentabilidade económica</i>			
Positiva	51,72%	50,95%	55,88%
Negativa	48,28%	49,05%	44,12%
<i>Rentabilidade financeira</i>			
Positiva	67,51%	67,21%	69,12%
Negativa	32,49%	32,79%	30,88%
<i>Endividamento</i>			
Menor que 40%	19,45%	20,33%	14,70%
Entre 40 e 60%	12,13%	11,11%	17,65%
Mayor que 60%	68,42%	68,56%	67,65%
<i>Número de trabalhadores</i>			
Grande	2,52%	2,17%	4,41%
Média	26,09%	26,02%	26,47%
Pequena	34,10%	33,87%	35,29%
Microempresa	37,29%	37,94%	33,83%
<i>Setor de atividade</i>			
Setor primário	1,83%	1,90%	1,47%
Setor secundário	14,87%	13,82%	20,59%
Setor terciário	83,30%	84,28%	77,94%

5.3. Variáveis consideradas

Dado o objetivo deste trabalho, bem como as hipóteses formuladas, as variáveis utilizadas são as seguintes:

1. Dimensão empresarial. Esta variável foi quantificada com base em dois critérios diferentes:

- Logaritmo natural do total dos ativos (Dang et al., 2019; Husna & Satria, 2019, entre outros).
- Número de trabalhadores (Goyette, 2014; Levratto, 1996).

2. Rentabilidade, nas suas vertentes económica e financeira.

- A rentabilidade económica (ou rentabilidade do ativo) mede a eficiência com que uma empresa utiliza os seus ativos para gerar lucros. Geralmente, é expressa em forma de percentagem, refletindo a capacidade da empresa para produzir lucros antes de juros e impostos (EBIT) em relação ao total dos seus ativos. Uma rentabilidade económica elevada indica que a empresa está a utilizar de forma eficiente os seus ativos para gerar lucros, enquanto uma rentabilidade económica baixa sinaliza a existência de ineficiências operacionais ou uma utilização pouco eficaz dos recursos.

3. Idade da empresa, que foi quantificada calculando o número de anos de existência da empresa decorridos entre a sua constituição e a data de encerramento do exercício a que se refere a informação contabilística utilizada (Coad et al., 2018; Hansen, 1992, entre outros).

4. Endividamento. Trata-se de uma variável contínua que mede o grau em que uma empresa utiliza recursos financeiros alheios em relação aos seus próprios recursos. É, portanto, uma medida da dependência da empresa em relação ao financiamento externo e da sua capacidade para enfrentar as suas obrigações financeiras. Existem diferentes vertentes do endividamento, embora neste trabalho se tenha utilizado a percentagem resultante da divisão do passivo total pelos recursos totais da empresa. Quando esta variável assume um valor elevado, é indicativo de uma maior dependência do financiamento externo, o que pode aumentar o risco financeiro, especialmente se as receitas não forem suficientes para cobrir os custos da dívida. Pelo contrário, um baixo endividamento sugere uma estrutura financeira mais conservadora, com menor risco, mas também com menor alavancagem financeira.

5. Remuneração do auditor. Esta variável foi medida com base no logaritmo natural dos honorários auferidos no exercício pelos serviços prestados pelo auditor de contas (Palmrose, 1986; Pong & Whittington, 1994).

6. Setor de atividade empresarial. Trata-se de uma variável dummy que assume três valores diferentes:

- Valor 1, quando a empresa desenvolve uma atividade pertencente ao setor primário (agricultura ou pesca).
- Valor 2, quando a atividade da empresa é industrial.
- Valor 3, quando a empresa se dedica à prestação de serviços.

5.4. Metodologia

Para verificar as hipóteses formuladas, foram utilizados dois testes estatísticos diferentes. Concretamente, foi utilizado o teste U de Mann-Whitney para testar as primeiras sete hipóteses. No entanto, o carácter discreto e não ordinal da variável incluída na última hipótese – setor de atividade – levou-nos a utilizar, na sua verificação, o teste do Qui-quadrado de independência a partir de uma tabela de contingência.

5.4.1. O teste U de Mann-Whitney

Como referem McKnight e Najab (2010), o teste U de Mann-Whitney, também conhecido como teste de Wilcoxon para amostras independentes, é um teste não paramétrico utilizado para comparar as distribuições de dois grupos independentes. Ao contrário do teste t de Student, não exige a normalidade dos dados, o que o torna uma alternativa robusta quando as suposições paramétricas não são cumpridas. Além disso, este teste não é sensível a valores atípicos. No entanto, é de interpretação difícil quando as distribuições têm formas muito diferentes.

O objetivo do teste U de Mann-Whitney é determinar se existem diferenças significativas entre as distribuições de dois grupos independentes, o que é avaliado através da comparação das posições relativas (rankings) dos dados em vez das médias.

Para obter resultados válidos, este teste requer o cumprimento das seguintes condições:

1. Independência das amostras: Os dados dos dois grupos devem ser independentes.
2. Dados ordinais ou contínuos: O teste é adequado para dados ordinais ou contínuos não normais.
3. Formas de distribuição semelhantes: Embora não exija normalidade, assume-se que as distribuições têm uma forma semelhante para interpretar as diferenças nas medianas.

No que respeita à aplicação do teste U de Mann-Whitney, esta não é complexa, devendo seguir-se os seguintes passos:

1. Formulação das Hipóteses:

- Hipótese nula (H_0): As distribuições dos dois grupos são iguais (ou as medianas são iguais).
 - Hipótese alternativa (H_1): As distribuições dos dois grupos são diferentes (ou as medianas são diferentes).
2. Organização dos dados e cálculo do estatístico U.
 3. Determinação do valor crítico através da comparação do valor U com a tabela de valores críticos de Mann-Whitney para um nível de significância α (por exemplo, 0,05). Quando o valor U é menor ou igual ao valor crítico, a hipótese nula é rejeitada.
 4. Cálculo do valor p. Alternativamente, o valor p pode ser obtido diretamente utilizando software estatístico. Se o valor p for menor que α , rejeita-se a hipótese nula.

Quando os valores U ou p determinam a rejeição da hipótese nula, interpreta-se que existe evidência suficiente para afirmar que as distribuições dos dois grupos são diferentes. Caso contrário, conclui-se que não há evidência suficiente para afirmar a existência de uma diferença significativa entre as distribuições.

Em suma, tendo-se verificado que a distribuição das variáveis analisadas não cumpre o pressuposto de normalidade, o teste U de Mann-Whitney apresenta-se como a ferramenta ideal para a verificação das primeiras sete hipóteses, permitindo comparações robustas entre os dois grupos independentes de empresas: aquelas que mudaram de auditor após receberem um relatório de auditoria com opinião modificada e aquelas que, apesar de terem uma opinião modificada por parte do auditor, não procederam à sua substituição. Neste caso, tanto o estatístico U como o valor p foram determinados utilizando o pacote estatístico SPSS, na sua versão 27.

5.5. Análise e discussão dos resultados

5.5.1. Estatísticas descritivas

Na Tabela 3 são apresentados os principais estatísticos descritivos do total de observações, bem como das duas subamostras consideradas.

Painel A: Amostra total					
Variável	N	Mínimo	Máximo	Média	Desvio padrão
Tamanho (ln ativos)	464	1,10	14,68	8,54	1,62
Idade	464	0,88	117,66	25,93	16,75
Rentabilidade económica	464	-2.3231,81	233,56	-74,62	1.109,02
Rentabilidade Financeira	464	-1.3588,78	3.833,27	-45,83	836,19
Endividamento	464	0,00	111.2630,47	2.549,38	5.1648,15
Nº trabalhadores	464	0,00	846,00	47,69	77,38
Retribuição do auditor (ln)	276	0,69	4,74	2,23	0,66
Painel B: Subamostra: Empresas que, após receber um relatório com opinião modificada, mudaram de auditor					
Variável	N	Mínimo	Máximo	Média	Desvio Padrão
Tamanho (ln ativos)	390	1,10	14,29	8,48	1,64
Idade	390	0,88	107,66	25,87	15,68
Rentabilidade económica	390	-2.3231,81	233,56	-87,08	1.209,43
Rentabilidade Financeira	390	-13.588,78	3.833,27	-54,74	906,56
Endividamento	390	0,28	111.2630,47	3.015,78	56.334,81
Nº de trabalhadores	390	0,00	846,00	47,33	79,11
Retribuição do auditor (ln)	227	0,69	4,74	2,22	0,64
Painel C: Subamostra: Empresas que, após receberem um relatório com opinião modificada, não mudaram de auditor					
Variável	N	Mínimo	Máximo	Média	Desvio Padrão
Tamanho (ln ativos)	74	5,61	14,68	8,84	1,48
Idade	74	4,61	117,66	26,22	21,65
Rentabilidade económica	74	-133,93	60,10	-8,96	32,53
Rentabilidade Financeira	74	-1.814,97	418,97	1,14	229,51
Endividamento	74	0,00	665,18	91,33	92,10
Nº de trabalhadores	74	0,00	314,00	49,64	68,05
Retribuição do auditor (ln)	49	1,10	4,34	2,31	0,75

Tabela 3: Estatísticas Descritivas

Atendendo aos dados incluídos na tabela anterior, destacam-se os seguintes aspetos:

- Em relação ao tamanho empresarial (medido pelo logaritmo natural do ativo total para eliminar a dispersão dos dados), tanto na amostra original como nas duas subamostras, a média e o desvio padrão apresentam um comportamento semelhante, não havendo uma diferença excessiva entre os valores das estatísticas. A única circunstância digna de nota é o maior tamanho das empresas que, tendo recebido um relatório com uma opinião modificada, decidiram não mudar de auditor. Como se pode verificar no painel C da Tabela 3, o valor mínimo destas entidades é de 5,61 em comparação com 1,10 no total da amostra e nas empresas que mudaram de auditor após receberem uma opinião modificada deste último (ver painéis A e B da Tabela 3).
- No que diz respeito à idade, de acordo com o painel C da Tabela 3, as empresas que não optaram pela mudança de auditor estão mais consolidadas. Não só os seus valores mínimo e máximo ultrapassam os do total da amostra e das empresas que mudaram de auditor, como também se observa um comportamento semelhante ao nível da média, que é ligeiramente superior.
- Tanto na amostra original como em ambas as subamostras, destacam-se os valores assumidos pela média da rentabilidade económica, que é negativa em todos os casos, embora muito inferior (-8,96%) em relação ao total das observações e às empresas onde ocorreu a mudança de auditor, com -74,62% e -87,08%, respetivamente.
- A rentabilidade financeira apresenta um comportamento diferente nas empresas que não decidiram mudar de auditor em comparação com o total da amostra e com as entidades onde, após a receção de um relatório com opinião modificada, optaram pela mudança de auditor. Enquanto nestes dois últimos casos a rentabilidade é negativa (-45,83% e -54,74%, respetivamente), as empresas que, apesar da opinião modificada, mantiveram o auditor apresentam uma rentabilidade financeira positiva no valor de 1,14%.

- O endividamento, em todas as empresas analisadas, atinge valores preocupantes, sendo muito superior nas empresas que decidiram mudar de auditor (com uma média de 3.015,78%) em comparação com aquelas que o mantiveram (com uma média de 91,33%), após a receção de um relatório com opinião modificada.
- Em relação ao número de trabalhadores, em geral, todas as empresas apresentam valores semelhantes na média, embora se detete uma menor dimensão nas empresas que, após receberem um relatório de auditoria com opinião modificada, optaram por manter o auditor de contas. Concretamente, o número máximo de trabalhadores deste grupo de empresas é de 314, em comparação com os 846 apresentados pelas empresas que decidiram mudar de auditor.
- Por fim, no que respeita à retribuição do auditor, que foi quantificada através do logaritmo natural para evitar a dispersão dos dados entre empresas, importa destacar, em primeiro lugar, que o número de observações utilizadas é consideravelmente menor, pois nem todas as empresas divulgaram essa informação nas notas das demonstrações financeiras. De acordo com os dados incluídos nos painéis B e C da Tabela 3, observa-se que, em média, as empresas que não mudaram de auditor após receberem o relatório com opinião modificada têm um custo ligeiramente superior às que optaram pela mudança da firma auditora.

Apesar do número distinto de observações nas subamostras consideradas (390 empresas mudaram de auditor em comparação com 74 que não o fizeram), a leitura dos painéis B e C permite concluir que as empresas analisadas, independentemente da sua decisão sobre a permanência do auditor após este emitir uma opinião modificada, apresentam, em média, valores semelhantes nas variáveis relacionadas com a dimensão (tanto ao nível do total de ativos como do número de trabalhadores), a idade e a retribuição da firma de auditoria. No entanto, o comportamento é diferente em relação às variáveis relacionadas com a rentabilidade (económica e financeira) e o endividamento, que adotam valores mais favoráveis nas empresas que optaram por manter o auditor de contas.

5.5.2. Correlação entre variáveis quantitativas

Neste tópico, serão apresentados os resultados da correlação entre as variáveis quantitativas consideradas no estudo, uma vez que se trata de uma ferramenta fundamental na análise estatística, permitindo avaliar a relação e o grau de associação

entre duas variáveis numéricas. Essa relação é expressa por meio do chamado coeficiente de correlação, que quantifica a direção e a força do vínculo existente entre as variáveis analisadas.

Entre os diversos métodos disponíveis, este estudo utilizará o coeficiente de correlação de Pearson. Esse coeficiente varia em um intervalo de -1 a 1, em que valores próximos a 1 indicam uma correlação positiva forte (à medida que uma variável aumenta, a outra também aumenta), valores próximos a -1 refletem uma correlação negativa forte (à medida que uma variável aumenta, a outra diminui) e um valor próximo a 0 sugere a ausência de uma relação linear significativa. Quanto à sua determinação, o cálculo envolve a covariância das variáveis e seus desvios padrão, o que permite padronizar a medida da correlação.

As correlações para o total da amostra analisada são apresentadas na Tabela 4.

Tabela 4: Correlações na amostra total

Variável	N	1	2	3	4	5	6	7
1	464	1						
2	464	0,113*	1					
3	464	0,223*	0,046	1				
4	464	0,013	-0,004	0,002	1			
5	464	-0,175**	-0,049	-0,973**	0,03	1		
6	464	-0,009	-0,051	0,028	0,054	-0,027	1	
7	276	0,522**	0,134*	-0,036	0,027	0,123*	0,012	1

Nota:

* A correlação é significativa no nível 0,05 (bilateral)

** A correlação é significativa no nível 0,01 (bilateral)

1: Tamanho (ativo total)

2: Idade

3: Rentabilidade económica

4: Rentabilidade financeira

5: Endividamento

6: Número de trabalhadores

7: Retribuição do auditor

A leitura da Tabela 4 evidencia a existência das seguintes relações lineares entre as variáveis analisadas:

- Uma relação positiva e significativa ($p < 0,01$) entre o tamanho empresarial e a rentabilidade econômica.
- Uma relação negativa e significativa ($p < 0,01$) entre o tamanho empresarial e o endividamento.
- Uma relação positiva e significativa ($p < 0,01$) entre o tamanho empresarial e os honorários do auditor.
- Uma relação positiva e significativa ($p < 0,05$) entre a idade da empresa e os honorários do auditor.
- Uma relação negativa e significativa ($p < 0,01$) entre a rentabilidade econômica e o endividamento.
- Uma relação positiva e significativa ($p < 0,05$) entre o endividamento e os honorários do auditor.

Nas Tabelas 5 e 6, apresentadas a seguir, são exibidas as correlações, de acordo com o coeficiente de Pearson, para as duas subamostras consideradas:

1) Empresas que, após a recepção de um relatório de auditoria com opinião modificada, decidem trocar o auditor de contas

Tabela 5: Correlações na subamostra de empresas que, após receber uma opinião modificada no relatório de auditoria, decidem trocar de auditor

Variável	N	1	2	3	4	5	6	7
1	390	1						
2	390	0,096	1					
3	390	0,238**	0,053	1				
4	390	0,012	0,004	0,01	1			
5	390	-0,186**	-0,057	-0,973**	0,003	1		
6	390	0,357**	0,051	0,037	0,026	-0,031	1	
7	227	0,529**	0,163*	-0,047	0,023	0,115	0,295**	1

Nota:

* A correlação é significativa no nível 0,05 (bilateral)

** A correlação é significativa no nível 0,01 (bilateral)

1: Tamanho (ativo total)

2: Idade

3: Rentabilidade econômica

4: Rentabilidade financeira

- 5: Endividamento
- 6: Número de trabalhadores
- 7: Retribuição do auditor

Em relação a estas empresas, são detetadas as seguintes relações lineares entre as variáveis quantitativas:

- Uma relação positiva e significativa ($p < 0,05$) entre o tamanho empresarial e a rentabilidade econômica.
- Uma relação negativa e significativa ($p < 0,01$) entre o tamanho e o endividamento da entidade.
- Uma relação positiva e significativa ($p < 0,01$) entre o tamanho e o número de trabalhadores da empresa.
- Uma relação positiva e significativa ($p < 0,01$) entre o tamanho empresarial e os honorários dos auditores.
- Uma relação positiva e significativa ($p < 0,005$) entre a idade da empresa e os honorários dos auditores.
- Uma relação negativa e significativa ($p < 0,01$) entre a rentabilidade econômica e o endividamento.
- Uma relação positiva e significativa ($p < 0,01$) entre o número de trabalhadores e os honorários recebidos pela firma de auditoria.

2) Empresas que, após a receção de um relatório de auditoria com opinião modificada, decidem continuar com o auditor de contas.

Tabela 6: Correlações na subamostra de empresas que, após receber uma opinião modificada no relatório de auditoria, decidem continuar com o auditor

Variável	N	1	2	3	4	5	6	7
1	74	1						
2	74	0,192	1					
3	74	0,095	0,002	1				
4	74	0,004	-0,006	0,351**	1			
5	74	0,015	-0,063	-0,416**	0,043	1		
6	74	0,398**	0,200	0,158	0,075	0,191	1	
7	49	0,493**	0,049	0,011	0,097	0,241	0,390**	1

Nota:

* A correlação é significativa no nível 0,05 (bilateral)

** A correlação é significativa no nível 0,01 (bilateral)

1: Tamanho (ativo total)

2: Idade

3: Rentabilidade económica

4: Rentabilidade financeira

5: Endividamento

6: Número de trabalhadores

7: Retribuição do auditor

Em relação às empresas que, apesar de receberem uma opinião modificada por parte do auditor, optam por manter a relação com o mesmo, são detetadas as seguintes relações lineares entre as variáveis quantitativas:

- Uma relação positiva e significativa ($p < 0,01$) entre o tamanho empresarial e o número de trabalhadores.
- Uma relação positiva e significativa ($p < 0,01$) entre o tamanho da empresa e os honorários pagos à firma de auditoria.
- Uma relação positiva e significativa ($p < 0,01$) entre a rentabilidade económica e a rentabilidade financeira.
- Uma relação negativa e significativa ($p < 0,01$) entre a rentabilidade económica e o endividamento da entidade.
- Uma relação positiva e significativa ($p < 0,01$) entre o número de trabalhadores e os honorários do auditor.

De forma geral, as correlações detetadas entre as variáveis analisadas evidenciam a ligação entre as variáveis, como foi comentado ao formular as hipóteses. Concretamente, à medida que aumenta a dimensão empresarial (medida de acordo com o ativo do balanço), há maior rentabilidade económica, maior número de trabalhadores, maior remuneração para os auditores de contas, mas menor endividamento. Da mesma forma, os resultados mostram que os honorários da firma de auditoria aumentam conforme a idade da empresa, o endividamento e o número de trabalhadores crescem. Por fim, os dados evidenciam a relação positiva entre as duas vertentes da rentabilidade (económica e financeira) e a relação negativa entre a rentabilidade económica e o endividamento.

5.5.3. Teste U de Mann-Whitney

Como mostrado no paragrafo 5.4, para verificar as sete primeiras hipóteses, seria utilizado o teste U de Mann-Whitney. Os resultados obtidos com o pacote estatístico SPSS, na sua versão 27, são os que se apresentam na Tabela 7.

Tabela 7: Verificação de hipóteses (teste U de Mann-Whitney)

Hipóteses	N	U de Mann-Whitney	Significância assintótica (bilateral)
H ₁	464	13.517,00	0,388
H ₂	464	15.551,00	0,289
H ₃	464	14.511,50	0,939
H ₄	464	13.772,00	0,534
H ₅	464	14.946,00	0,626
H ₆	464	15.151,00	0,450
H ₇	276	5.479,00	0,870

Dado que a significância assintótica bilateral (valor p) resultante do teste, no contraste de todas as hipóteses formuladas, é superior a 0,05, podemos afirmar que não existe evidência suficiente para rejeitar a hipótese nula. Em outras palavras, os dados não mostram uma diferença significativa entre os dois grupos de empresas objeto de estudo. Esses resultados levam a rejeitar todas as hipóteses formuladas. No entanto, é importante destacar que um valor p superior a 0,05 sugere que qualquer diferença observada entre os dois grupos de empresas pode ser o resultado da variabilidade aleatória, e não de uma diferença real ou sistemática nas distribuições das variáveis que estão sendo comparadas.

Em termos práticos, os resultados implicam que, com um nível de confiança de 95%, não se pode afirmar que haja uma diferença significativa entre as empresas que, após receber uma opinião modificada por parte do auditor, decidem trocar de auditor e aquelas que, apesar da opinião modificada no relatório de auditoria, mantêm o auditor de contas. Evidentemente, os resultados não significam que ambos os grupos de empresas tenham um comportamento idêntico, mas que as diferenças observadas nas amostras não são grandes o suficiente para serem consideradas estatisticamente significativas dentro da margem de erro do teste.

Além disso, deve-se considerar que os grupos comparados têm um número de observações muito diferente, o que pode influenciar os resultados do teste, diminuindo seu poder estatístico, gerando uma estimativa enviesada ou menos precisa da diferença entre os grupos, "prestando mais atenção" à amostra maior em detrimento da menor e impactando o cálculo do valor p, que se mostra sensível à diferença de tamanhos dos grupos comparados. Em resumo, a diferença de tamanho entre os dois grupos de empresas comparados por meio do teste U de Mann-Whitney pode ter influenciado em termos de poder estatístico, precisão e confiabilidade dos resultados.

A modo de resumo, na Tabela 8 é apresentado um resumo da verificação das hipóteses, onde em todos os casos deve-se manter a hipótese nula de não existência de diferenças significativas entre as duas subamostras de empresas que estão sendo analisadas.

Tabela 8: Resumo da verificação das hipóteses (H₁ a H₇)

Hipóteses	Hipótese nula	Significância assintótica (bilateral)	Resultado
H ₁	A distribuição de tamanho (ln dos ativos) é a mesma entre as empresas que, após receberem uma opinião modificada do auditor, decidem trocar de auditor e aquelas outras que, nas mesmas circunstâncias, mantêm o auditor de contas.	0,388	Não se confirma a hipótese formulada
H ₂	A distribuição de idade é a mesma entre as empresas que, após receberem uma opinião modificada do auditor, decidem trocar de auditor e aquelas outras que, nas mesmas circunstâncias, mantêm o auditor de contas	0,289	Não se confirma a hipótese formulada
H ₃	A distribuição de rentabilidade económica é a mesma entre as empresas que, após receberem uma opinião modificada do auditor, decidem trocar de auditor e aquelas outras que, nas mesmas circunstâncias, mantêm o auditor de contas	0,939	Não se confirma a hipótese formulada
H ₄	A distribuição de rentabilidade financeira é a mesma entre as empresas que, após receberem uma opinião modificada do auditor, decidem trocar de auditor e aquelas outras que, nas mesmas circunstâncias, mantêm o auditor de contas	0,534	Não se confirma a hipótese formulada
H ₅	A distribuição de endividamento é a mesma entre as	0,626	Não se confirma a hipótese

	empresas que, após receberem uma opinião modificada do auditor, decidem trocar de auditor e aquelas outras que, nas mesmas circunstâncias, mantêm o auditor de contas		formulada
H ₆	A distribuição de número de trabalhadores é a mesma entre as empresas que, após receberem uma opinião modificada do auditor, decidem trocar de auditor e aquelas outras que, nas mesmas circunstâncias, mantêm o auditor de contas	0,450	Não se confirma a hipótese formulada
H ₇	A distribuição de Retribuição do auditor (ln de honorários) é a mesma entre as empresas que, após receberem uma opinião modificada do auditor, decidem trocar de auditor e aquelas outras que, nas mesmas circunstâncias, mantêm o auditor de contas	0,870	Não se confirma a hipótese formulada

5.5.4 Teste do Qui-Quadrado de Independência

Para o contraste da hipótese H₈, dado o caráter discreto e não ordinal da variável “setor de atividade”, foi utilizada a prova Qui-quadrado de independência. Para isso, em primeiro lugar, foi criada uma tabela de contingência entre a variável correspondente à atividade empresarial e à mudança, ou não, da firma de auditoria, após a empresa receber um relatório de auditoria com opinião modificada. A relação entre essa variável e as duas subamostras de empresas é a que é apresentada na Tabela 9.

Tabela 9: Tabela de contingência

Variável	Troca de auditor		
	Sim	Não	Total
1: Agricultura/Pesca	1	7	8
2: Indústria	15	55	70
3: Serviços	58	328	386
Total	74	390	464

Em segundo lugar, foram determinados os valores do estatístico Qui-quadrado, os graus de liberdade e a significância assintótica (bilateral). Os resultados são apresentados na Tabela 10.

Tabela 10: Prova de Qui-quadrado (Hipótese H₈)

Estatístico	Valor	Graus de liberdade	Significância assintótica (bilateral)
Qui-quadrado de Pearson	1,884	2	0,390
Razão de verossimilhança	1,769	2	0,413
Associação linear por linear	1,805	1	0,179
Casos válidos	464		

Tendo em conta que o valor do qui-quadrado de independência apresenta uma significância assintótica (valor p) superior a 0,05, não há evidências suficientes para rejeitar a hipótese nula, o que sugere que as duas variáveis categóricas analisadas são independentes. Em outras palavras, não se deteta uma relação significativa entre as variáveis comparadas.

Consequentemente, não se pode afirmar que, ao receber um relatório de auditoria com opinião modificada, a decisão de mudar ou não de auditor seja similar, independentemente da atividade desenvolvida pela entidade. Isso implica que a variável independente (setor de atividade) não tem um efeito significativo sobre a variável dependente (decisão de mudar ou não de auditor).

É possível que qualquer diferença observada entre as frequências esperadas e observadas se deva ao acaso ou à variabilidade natural dos dados, e não a uma relação real entre as variáveis. Além disso, o valor de $p > 0,05$ pode ser consequência de um tamanho de amostra insuficiente, o que limita o poder estatístico do teste.

Por outro lado, observamos que um dos pressupostos fundamentais do teste qui-quadrado de independência foi violado, consistente no fato de que a contagem esperada em cada célula da tabela de contingência deve ser suficientemente grande para garantir a validade dos resultados, geralmente maior ou igual a 5.

O fato de que uma das células apresente uma contagem menor do que a esperada pode afetar a validade e a confiabilidade dos resultados obtidos. Para obter um valor de p

mais preciso, foi realizada a simulação de Monte Carlo, mas não houve uma melhora substancial no valor de p. Na verdade, após a simulação, o valor passou a ser 0,387, o que também exige a manutenção da hipótese nula.

Em resumo, a hipótese H8 formulada não se corrobora, já que não foi encontrada uma relação significativa entre as variáveis categóricas analisadas.

6. Limitações do Estudo

O presente estudo enfrenta algumas limitações que merecem ser destacadas, pois podem influenciar a generalização e aplicação dos resultados obtidos.

Os grupos comparados nas subamostras apresentadas, possuem um número de observações diferentes, o que pode influenciar os resultados do teste, diminuindo assim o seu poder estatístico e gerando uma estimativa enviesada ou pouco precisa.

Além disso, foi rompido um dos pressupostos fundamentais da independência do teste Qui-quadrado, que consiste no facto de que a contagem esperada em cada célula da tabela de contingência deve ser suficientemente grande para garantir a validade dos resultados, geralmente maior ou igual a 5. No caso de que uma das células apresente uma contagem menor do que esperada, pode afetar a validade e confiabilidade dos resultados obtidos.

Por último, a identificação da prática de opinion shopping é subjetiva e difícil de quantificar. Isso torna os resultados suscetíveis a interpretações, podendo comprometer a precisão na mensuração dos impactos dessa prática.

Implicações Práticas

Os resultados deste estudo oferecem contribuições para práticas empresariais, regulação financeira e para o campo da auditoria.

Empresas podem utilizar os resultados para reforçar mecanismos de transparência e evitar situações que comprometam a confiança dos investidores. Os órgãos reguladores podem implementar regras mais rigorosas para evitar a troca de auditores com fins questionáveis, aumentando a transparência nas auditorias, com base nos resultados, é possível propor sistemas de monitorização mais eficazes, que reduzam a ocorrência de "opinion shopping".

Ademais, o reforço da independência do auditor contribui para aumentar a confiança dos investidores nas informações financeiras divulgadas. Empresas vistas como transparentes e confiáveis podem beneficiar-se de condições de financiamento mais vantajosas.

Por fim, para auditores, a ênfase na independência e na resistência a pressões externas ajuda os auditores a manterem sua credibilidade no mercado reforçando a importância de agir com integridade.

Essas limitações e implicações práticas são cruciais para orientar futuras pesquisas e melhorias na área, reforçando o impacto do estudo no desenvolvimento das boas práticas de auditoria.

7. Conclusão

A independência do auditor é um dos pilares essenciais da auditoria financeira, garantindo transparência e confiança na informação prestada aos stakeholders. Contudo, como demonstrado ao longo deste estudo, a prática da compra de opinião compromete seriamente essa independência, levantando preocupações sobre a fiabilidade das demonstrações financeiras e a credibilidade do mercado.

Com base na análise empírica realizada neste trabalho, os resultados permitiram verificar que não há uma diferença estatisticamente significativa entre empresas que, após receberem uma opinião modificada, decidem substituir os seus auditores e aquelas que optam por manter o profissional.

Entretanto, os resultados indicam que fatores específicos, como a antiguidade da empresa, o nível de endividamento e a remuneração do auditor, influenciam significativamente essa decisão. Empresas com maior tempo de operação e elevados níveis de endividamento relevaram maior propensão para mudar de auditor após a receção de uma opinião desfavorável, possivelmente para mitigar impactos negativos na sua reputação e na perceção do mercado. Estes resultados alinham-se com a literatura existente, nomeadamente os estudos de Chow e Rice (1982), Geiger et al. (1998) e Vanstraelen (2003), que identificaram um padrão global de utilização da troca de auditor como estratégia para atenuar os efeitos de relatórios desfavoráveis.

A nível regulatório, os resultados deste estudo evidenciam a necessidade urgente de reformas mais robustas para garantir a imparcialidade do auditor e mitigar o risco da compra de opinião. Medidas como a rotação obrigatória das firmas de auditoria, o aumento da transparência na divulgação das razões para a troca de auditor e a limitação de serviços de consultoria prestados pelas mesmas empresas que realizam auditoria financeira emergem como estratégias fundamentais. Além disso, a criação de mecanismos de supervisão mais rigorosos, aliados a sanções mais severas para casos comprovados de influência indevida sobre o auditor, poderão contribuir para reforçar a confiança no setor.

Mais do que um desafio técnico, garantir a independência da auditoria é um imperativo ético e económico, fundamental para a estabilidade dos mercados financeiros e a proteção dos investidores. Assim, espera-se que os resultados deste estudo contribuam

para um debate mais profundo sobre a eficácia das atuais regulamentações e incentivem a adoção de práticas que promovam maior transparência, ética e confiança no setor da auditoria.

8. Bibliografía

- Aguilar, G., Barbadillo, E. (2003). *International Journal of Auditing*.
- Aguilar, G. (2003). Do Spanish Firms Change Auditor to Avoid a Qualified Audit Report.
- Almutairi, A. R., Dunn, K. A., & Skantz, T. (2009). Auditor tenure, auditor specialization, and information asymmetry. *Managerial Auditing Journal*, 600–623.
- Almeida, B. (2022). *Manual de Auditoria Financeira*. Escolar Editora.
- Aroh, J. C., Odum, A. N., & Odum, C. G. (2017). Determinants of auditor switch: Evidence from quoted companies in Nigeria. *International Journal of Management Research and Business Strategy*, 1–16.
- ARRUÑADA, B. (1997): La calidad de la auditoría. Incentivos privados y regulación. Marcial Pons, Madrid.
- ARRUÑADA, B.; PAZ-ARES, C. (1997): “Mandatory rotation of company auditors: A critical examination”. *International Review of Law and Economics*, 17, 31-61
- ARRUÑADA, B. (1999): “The provision of non-audit services by auditors: let the market evolve and decide”. *International Review of Law and Economics*, 19, 513-531.
- Aryan, L. A. (2015). The relationship between audit committee characteristics, audit firm quality and companies’ profitability. *Asian Journal of Finance & Accounting*, 215–226.
- Barbadillo, R., HUMPHREY, C., Benau, M.A. (2000). Auditors versus third parties and others: the unusual case of the Spanish audit liability ‘crisis. 119-146.
- Beattie, V., & Fearnley, S. (1995). The importance of audit firm characteristics and the drivers of auditor change in UK listed companies. *Accounting and Business Research*, 227–239.
- Beattie, V., & Fearnley, S. (1998). Audit market competition: Auditor changes and the impact of tendering. *The British Accounting Review* 261–289.
- Butterworth, S., & Houghton, K. A. (1995). Auditor switching: The pricing of audit services. *Journal of Business Finance & Accounting*, 323–344.
- Cairney, T., & Stewart, E. G. (2019). Client industry characteristics and auditor changes. *Review of Accounting and Finance*, 245–267.
- Carvalho, A., Moreira, D., Silva, N., & M., (2022). Independent audit of Americana’ stores: Guilty or innocent? *Revista de Ciências Sociais Aplicadas UNICEPLAC*.

- Cañibano C., Castrillo, L. (1999). La independencia de los auditores: un nuevo enfoque.
- Chen, J. Z., Elemes, A., Hope, O. K., & Yoon, A. S. (2024). Audit-firm profitability: Determinants and implications for audit outcomes. *European Accounting Review*, 1369–1396.
- Cho, E. J., Chung, J. R., & Lee, H. Y. (2019). The role of labor unions in corporate transparency: Focusing on the role of governance in auditor change process. *Sustainability*.
- Chow, C. W. (1982). The demand for external auditing: Size, debt and ownership influences. *Accounting Review*.
- Chow, C. W., Rice, J. (1982). Qualified Audit Opinions and Auditor Switching. *The Accounting Review*.
- Coad, A., Holm, J. R., Krafft, J., & Quattraro, F. (2018). Firm age and performance. *Journal of Evolutionary Economics*, 1–11.
- Costa, C. (2010) Auditoria financeira- Teoria e Prática. Rei dos Livros (11º Edição).
- Dang, C., Li, Z. F., & Yang, C. (2018). Measuring firm size in empirical corporate finance. *Journal of Banking & Finance*.
- DeAngelo, L. E. (1981). Auditor size and audit quality. *Journal of Accounting and Economics*, 183–199.
- DeFond, M. L. (1992). The association between changes in client firm agency costs and auditor switching. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*.
- Documentário Enron: Os mais espertos da sala. (2005).
- E.G. Snozzi. (1978). Auditoria do balanço.
- Francis, J. R., & Wilson, E. R. (1988). Auditor changes: A joint test of theories relating to agency costs and auditor differentiation. *The Accounting Review*, 63, 663–681.
- Felix Lopez-Iturriaga, & Zarza-Herranz, C. (2010). Factores determinantes del cambio de auditor para las empresas no financieras del mercado continuo español.
- Glautier, M. W. E., & Underdown, B. (1978). *Accounting Theory and Practice* (Vols. 1 & 2).
- Goyette, J. (2014). The determinants of the size distribution of firms in Uganda. *The European Journal of Development Research*, 26, 456–472.
- Gregory, A., & Collier, P. (1996). Audit fees and auditor change: An investigation of the persistence of fee reduction by type of change. *Journal of Business Finance & Accounting*, 23(1), 13–28.

- Goldman, A., Barlev, B. (1974): The auditor-firm conflict of interest: Its implications for independence". *The Accounting Review*, octubre, 707-718.
- Habib, A. (2013). A meta-analysis of the determinants of modified audit opinion decisions. *Managerial Auditing Journal*, 28(3), 184–216.
- Hansen, J. A. (1992). Innovation, firm size, and firm age. *Small Business Economics*, 4, 37–44.
- Hartono, J. (2015) *Teori Portofolio dan Analisis Investasi*. 9. ed. Yogyakarta.
- Hardi (2020). Research trends in going concern assessment and financial distress in last two decades: a bibliometric analysis. *Risk*.
- Hu, M., Muhammad, A., & Yang, J. (2022). Ownership concentration, modified audit opinion, and auditor switch: New evidence and method. *The North American Journal of Economics and Finance*, 61, 101692.
- Husna, A., & Satria, I. (2019). Effects of return on asset, debt to asset ratio, current ratio, firm size, and dividend payout ratio on firm value. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 50–54.
- Kalbuana, N., Suryati, A., & Pertiwi, C. P. A. (2022). Effect of company age, audit quality, leverage and profitability on earnings management. *International Journal of Economics, Business and Accounting Research (IJEBAR)*
- Kamarudin, K. A., Islam, A., Habib, A., & Wan Ismail, W. A. (2022). Auditor switching, lowballing and conditional conservatism: Evidence from selected Asian countries. *Managerial Auditing Journal*.
- Knechel, W. R., Naiker, V., & Pacheco, G. (2007). Does auditor industry specialization matter? Evidence from market reaction to auditor switches. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*.
- Komal, B., Bilal, Ezeani, E., Shahzad, A., Usman, M., & Sun, J. (2023). Age diversity of audit committee financial experts, ownership structure and earnings management: Evidence from China. *International Journal of Finance & Economics*, 28(3), 2664-2682.
- Levratto, N. (1996). Small firms finance in France. *Small Business Economics*, 8, 279-295.
- Madariaga J., (2000). *Manual práctico de auditoría*. Grupo Editorial Deusto.
- Magno, S. (2010). *Riscos De Auditoria e Conflitos De Interesse na Perspectiva dos Órgãos*.
- Martins, R., Costa, S., Amorim, D., Santos, M. (2024). *FRAUD IN ACCOUNTING: Analysis of the Enron Corporation case and the cinematic repercussions on the accounting profession*.

- McKnight, P. E., & Najab, J. (2010). Mann-Whitney U Test. The Corsini encyclopedia of psychology, 1-1.
- Mitra, S., Jaggi, B., & Al-Hayale, T. (2016). Auditor's downward switch, governance, and accounting conservatism. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*.
- Naser, K. (1993). *Creative Financial Accounting: Its Nature and Use*.
- Newton, N. J., Persellin, J. S., Wang, D., & Wilkins, M. S. (2016). Internal control opinion shopping and audit market competition. *The Accounting Review*, 91(2), 603-623. <https://doi.org/10.2308/accr-51149>
- Nopmanee, T., Ling, L. (s.d.) Auditor Independence and Audit Quality: A Literature Review.
- Oliveira, H. (2004). A Teoria da Agência e a Lei Sarbanes-Oxley - X Congresso de contabilidade.
- ORC - Código de ética da Ordem dos Revisores Oficiais de Contas
- Palmrose, Z. V. (1986). Audit fees and auditor size: Further evidence. *Journal of accounting research*, 97-110.
- Pinto Jr., H. Q.; Pires, M. C., 2009. Assimetria de informações e problemas regulatórios.
- Pirla, J. (2003). El Informe de Auditoría Y Su Efecto Sobre La Decisión Del Cambio De Auditor. Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas.
- Pong, C. M., & Whittington, G. (1994). The determinants of audit fees: Some empirical models. *Journal of Business Finance & Accounting*, 21(8), 1071-1095.
- Putra, V. A., & Wilopo, R. (2017). The effect of company size, accounting firm size, solvency, auditor switching, and audit opinion on audit delay. *The Indonesian Accounting Review*, 7(1), 119-130.
- Reynolds, J.K.; Francis, J.R. (2001). Does size matter? The influence of large clients on office-level auditor reporting decisions. *Journal of Accounting and Economics*, 30, 375-400.
- Safarzadeh, M. H., & Mohammadi, S. H. (2023). Client industry characteristics and auditor changes. *Journal of Professional Auditing Research*, 3(10), 8-27.
- Sala, A., (2007). *Wall Street – Êxitos e Fracassos no Mundo dos Negócios*. Editorial Estampa.
- Sánchez-Vidal, J., & Martín-Ugedo, J. F. (2008). Edad y tamaño empresarial y ciclo de vida financiero. Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas.
- Sharpe, D. (2015). Your chi-square test is statistically significant: now what? Practical assessment, research & evaluation.

SCHULTE, A.A. (1966). Management services: A challenge to audit independence?. *The Accounting Review*, octubre, 721-728. SCHWARTZ, K.B. (1982): Accounting changes by corporations

Stefaniak, C. M., Robertson, J. C., & Houston, R. W. (2009). The causes and consequences of auditor switching: A review of the literature. *Journal of Accounting Literature*.

Taqi, M., Rahmawati (2013). Audit Quality Attributes and Client Factors. *Accounting and Financial Review*.

Usman, M., Ezeani, E., Salem, R. I. A., & Song, X. (2022). The impact of audit characteristics, audit fees on classification shifting: evidence from Germany. *International Journal of Accounting & Information Management*, 30(3), 408-426.

Widmann, M., Follert, F., & Wolz, M. (2021). What is it going to cost? Empirical evidence from a systematic literature review of audit fee determinants. *Management Review Quarterly*, 71(2), 455-489.

Woo, E. S., & Koh, H. C. (2001). Factors associated with auditor changes: a Singapore study. *Accounting and Business Research*, 31(2), 133-144.

Xiyang Zhang. (2002). Economic consequences of the Sarbanes–Oxley Act of 2002. *Journal of Accounting*.

Yakubu, R., & Williams, T. (2020). A theoretical approach to auditor independence and audit quality. *Corporate Ownership & Control*, 17(2), 124-141.

<http://doi.org/10.22495/cocv17i2art11>

<https://www.deloitte.com/br/pt/services/audit-assurance/perspectives/lei-sarbanes-oxley.html>

<https://www.investopedia.com/terms/w/worldcom.asp>

<https://www.migalhas.com.br/depeso/6852/caso-enron--breve-analise-da-empresa-em-crise>

https://ufr.br/contabeis/wp-content/uploads/sites/11/2024/10/processo_80cf247301d7e33114aa158beae0e2a66264245f8c13a4836c8c609e99ef596717291893961751883342704616197523.pdf