

## Teoria dos Contratos, Governança Corporativa e Auditoria: delineamentos para a discussão em teoria da contabilidade.

### **Antonio Gualberto Pereira**

Mestrando em Contabilidade pela Universidade Federal da Bahia – UFBA  
E-mail: antoniopereira@ufba.br

### **Adriano Leal Bruni**

Professor Doutor do Mestrado em Contabilidade – UFBA  
E-mail: albruni@ufba.br

### **Joséilton Silveira da Rocha**

Professor Doutor do Mestrado em Contabilidade – UFBA  
E-mail: jsrocha@ufba.br

### **Raimundo Nonato Lima Filho**

Mestrando em Contabilidade pela Universidade Federal da Bahia – UFBA  
E-mail: raimundolima@ufba.br

### **Juliano Almeida de Faria**

Mestrando em Contabilidade pela Universidade Federal da Bahia – UFBA  
E-mail: julianoalmeida@ufba.br

## **RESUMO**

*Frente à lacuna por que passa a teoria contábil que não conta com um corpo de conhecimentos consolidado, discutir alguns delineamentos significativos para pesquisa é uma forma de fomentar um entendimento mais loquaz do atual estado da arte neste campo do conhecimento e apontar caminhos frente aos desafios que se apresentam. O objetivo deste trabalho é indicar alguns aspectos relevantes definidos pela teoria positiva da contabilidade, a despeito da teoria dos contratos e seus desdobramentos para o papel da contabilidade na minimização dos conflitos de agência e redução da assimetria de informação, o papel da governança corporativa quanto à melhoria dos controles internos e busca de uma maior transparência nas relações entre agente e principal e, não menos importante, o papel da auditoria no monitoramento dos contratos. A teoria da contabilidade tem se servido deste cabedal teórico-conceitual para explicar muito dos fenômenos sobre os quais “lança luz” e, frente às novas demandas apontadas pelo processo de regulamentação por que passa a contabilidade, haja vista a própria Lei Sarbanes & Oxley, representa um pilar a ser observado cuidadosamente no estudo das diversas nuances deste cenário desafiador e instigante.*

Palavras-chave: Teoria dos Contratos; Governança Corporativa; Auditoria.

## **INTRODUÇÃO**

De acordo com o professor Aleksandro Broedel Lopes (2004), a firma tem sido objeto tradicional de análise por microeconomistas, que, de acordo com a análise clássica, somente possui um proprietário. Esse proprietário, ao mesmo tempo em que é o principal fornecedor

de capital para empresa, também é seu único administrador. Com este tipo de empresa em mente a teoria da firma é desenvolvida. De acordo com este modelo teórico não existe o chamando conflito de agência entre os participantes. O conflito de agência surge quando os agentes ligados à empresa possuem interesses contrastantes e ao colocar seus interesses pessoais em primeiro lugar acabam por prejudicar o andamento da organização.

Watts e Zimmerman (1986) esclarecem que, entre as razões para que uma organização resolva incorrer em custos de agência estão certos benefícios gerados pelo uma relação contratual com outros agentes. Estes benefícios incluem economias de escala, diversificação e especialização. A economia de escala supre a possível insuficiência de capital entre agentes que querem empreender. A diversificação possibilita aos agentes diversificarem seus riscos em termos de seleção de seus portfólios de investimento. A especialização permite que agentes não tão eficientes em termos de gestão contratem, em troca de remuneração, administradores profissionais para gerirem seus recursos.

Ainda segundo, Watts e Zimmerman (1986) a firma é composta por indivíduos com contratos com uma entidade legal, em termos de direitos de propriedade, e são estes indivíduos que têm objetivos (e não a firma que tem o objetivo de maximizar lucros). Os indivíduos envolvidos na relação contratual querem maximizar suas utilidades.

Sob a perspectiva da firma como “nexo de contratos”, a firma é vista como uma equipe de indivíduos auto-interessados que reconhecem que seu bem estar depende do sucesso da firma em competição com outras firmas. Cada um dos indivíduos contribui com algum recurso para o processo de produção da firma (trabalho, competências gerenciais, capital etc.). Indivíduos fornecem insumos na expectativa de obter um retorno sobre seu investimento. Além disto, cada indivíduo reconhece que as outras pessoas vão tomar medidas para maximizar a sua utilidade. As pessoas reconhecem que conflitos de interesse irão surgir e, para reduzir esses conflitos, escrevem contratos que especificam direitos específicos da empresa sob diversas contingências (credores, acionistas preferenciais, acionistas comuns, administradores). Contratos de empréstimos que especificam como os fluxos de caixa resultantes (mesmo em caso de falência) serão distribuídos. Estes contratos incluem cartas e estatutos das sociedades. Além disso, muitas leis, tais; como as de falência, definem direitos de propriedade sobre os vários ativos da empresa.

Para que os contratos reduzam os custos de conflitos (custos de agência) é necessário que as partes determinem se o contrato foi violado. A partir da visão da empresa comonexo de contratos há uma forte procura de monitoramento dos contratos. A literatura sugere a hipótese de que a contabilidade desempenha um papel importante tanto nas cláusulas contratuais quanto no acompanhamento desses termos. Os números contábeis são frequentemente utilizados nos contratos (contratos de dívida, planos de compensação). Estes contratos podem incluir restrições às ações das partes condicionadas por certos números da contabilidade. Assim, existe uma demanda para o cálculo e a apresentação de relatórios com estes números (ou seja, uma procura pela contabilidade).

A Auditoria também desempenha um papel no monitoramento do contrato. A existência de auditores na firma pode se justificar para avaliação de brechas em contratos de *covenants*, a fim de se relatar qualquer violação dos acordos e convênios efetuados.

Portanto, os números contábeis são usados nos contratos das firmas de forma a torná-los aptos a reduzirem os custos de agência. Quocientes como a taxa de endividamento sobre o patrimônio líquido são usados em contratos da dívida para restringir as ações dos gestores que transfiram riqueza para os financiadores. Ganhos contábeis são usados em planos de compensação, presumivelmente para reduzir o “corpo mole” dos gestores. Tamanho uso dos

números contábeis requer seus cálculos e seu monitoramento para violações de contratos. A auditoria cumpre o papel de monitoramento. Assim, o papel contratual da contabilidade permite aos procedimentos contábeis indicarem fluxos de caixa e exercerem um efeito de valoração.

Hendriksen e Breda (1999) sob a concepção da teoria da agência o proprietário do capital (principal) outorga a um terceiro a responsabilidade de gerir seu capital (agente), remunerando-o para isso. Assim, tanto o principal quanto o agente querem maximizar suas utilidades, gerando um conflito de agência. O processo de alinhamento entre os resultados buscados pelos agentes e os resultados almejados pelo principal enfrenta outra dificuldade, além do conflito de agência citado, a assimetria informacional. Esta última dificuldade para o alinhamento entre objetivos do principal e do agente refere-se ao fato de uma das partes (no caso, o agente) possuir mais informação do que a outra, podendo utilizar-se desta informação adicional de forma oportunística para aumentar seu bem estar em detrimento do principal.

A assimetria informacional permeia o processo gerencial das corporações modernas, assim acionistas estão em desvantagem informacional em relação aos altos executivos da empresa, que por sua vez não possuem o mesmo nível informacional dos subordinados. Desta forma, a assimetria informacional existe não somente entre os acionistas e os executivos, mas também entre os próprios funcionários da empresa. Dentro da Teoria Clássica da Firma não há necessidade de se avaliar *performance* do gestor ou atribuir sistemas de remuneração diferenciados, uma vez que esse gestor é o proprietário da empresa. Desta forma qual papel compete à contabilidade dentro da teoria contratual da firma?

Assim, a contabilidade, enquanto fornecedora de informação sobre os eventos econômico-financeiros ocorridos no âmbito da organização, tem a função de contribuir para reduzir esta assimetria informacional, além de ser utilizada como instrumento de mensuração de desempenho e no cálculo da remuneração dos agentes, mormente no que se refere à remuneração variável.

## 2. TEORIA DOS CONTRATOS

O trabalho fundamental de Berle e Means (1932) citado por Lopes (2004) lança as bases fundamentais para o entendimento do conflito de agência entre o principal (acionista) e o agente (executivo). Dentro desta visão o acionista deve cercar-se do maior número possível de instrumentos para evitar que seja expropriado pelo administrador. Essa expropriação pode ser realizada por intermédio dos simples roubo dos ativos da firma ou por formas mais sofisticadas.

Conforme esclarece Lopes (2004) a teoria contratual da firma, sob o ponto de vista teórico, vê a empresa como um conjunto de contratos entre os diversos participantes. Cada participante contribui com algo para firma e em troca recebe “sua parte no bolo”. O funcionamento adequado da empresa depende do equilíbrio contratual estabelecido. Se uma das partes não estiver satisfeita com os termos do seu contrato, ou com sua execução, as atividades da empresa podem ser prejudicadas e até mesmo interrompidas. Pode-se perceber, portanto, que é fundamental que os contratos sejam exercidos da forma mais harmônica possível.

No entanto, alguns problemas podem surgir na prática a respeito da execução e da imposição dos contratos. É importante caracterizar duas situações que podem ser encontradas: a) informação imperfeita: refere-se a situação na qual as regras do jogo são bastante claras e todos as conhecem, muito embora, os agentes não conheçam as ações dos outros agentes e; b)

informação incompleta: nem mesmo as regras do jogo estão totalmente claras. Estes problemas podem levar ao colapso total da atividade da empresa.

No que se refere ao papel da contabilidade dentro da teoria contratual da firma, Sunder *apud* Lopes (2004), afirmam que a contabilidade possui cinco funções na coordenação dos vários contratos existentes entre os agentes ligados à empresa: a) mensurar a contribuição de cada um dos participantes nos contratos; b) mensurar a fatia que cada um dos participantes tem direito do resultado da empresa; c) informar os participantes a respeito do grau de sucesso no cumprimento dos contratos; d) distribuir informação para todos os potenciais participantes em contratos com a empresa para manter a liquidez de seus fatores de produção e; e) distribuir alguma informação como conhecimento comum para reduzir o custo de negociação dos contratos.

Um exemplo dos papéis da contabilidade está na remuneração dos administradores. Para reduzir os impactos do conflito de agência tem sido apregoada a chamada remuneração variável. A idéia é que os administradores tenham sua remuneração atrelada ao sucesso da empresa. O sistema de controles gerenciais devem contribuir para que o contratos entres os agentes e a firma sejam harmônicos, sem que seja necessária medição direta da contribuição de cada gestor. Outro grupo que merece atenção especial são os acionistas. Segundo Sunder *apud* Lopes (2004), suas principais características são as seguintes: a) os acionistas são comprometidos com a empresa antecipadamente, uma vez que eles fornecem os recursos muito antes de existir uma perspectiva de recebimento dos recursos; b) o interesse dos acionistas na empresa é residual, ou seja, eles são os últimos na prioridade de recebimento; c) seus direitos são transferíveis em um mercado líquido para os títulos que possuem; d) os acionistas podem escolher os administradores e os auditores e, em última instância, dissolver a organização.

Por outro lado, a resolução de problemas tradicionais da contabilidade podem ser analisados dentro da perspectiva contratual: a) os gestores e os sistemas contábeis: as técnicas utilizadas pela contabilidade gerencial são antes de tudo instrumentos de poder dentro da organização; b) o lucro e a sua mensuração: o lucro, como todas as medidas em contabilidade, possuem aspecto subjetivo e envolvem aspectos discricionários, permitindo que os administradores tenham alguma liberdade de mensuração; c) a contabilidade e o mercado financeiro: a disponibilidade de dados e o desenvolvimento promovido pela teoria de finanças em termos de modelos como o CAPM fazem desta linha de pesquisa o *mainstream* das pesquisas em contabilidade financeira; d) o regime de competência (*accruals*): os princípios contábeis podem ser vistos como bases contratuais amplas, que devem ser observados em quaisquer contratos que envolvam a contabilidade; e) o papel dos auditores: o papel dos auditores é, muitas vezes, considerada uma característica *ad hoc* da pesquisa em contabilidade.

Sob a perspectiva da teoria da agência o “*nexus* de contratos” que caracteriza a firma prescinde de mecanismos para o alinhamento entre os objetivos dos agentes e do principal, ou mesmo entre os objetivos dos agentes e demais *stakeholders*. Assim, a governança corporativa trata das formas pela quais os fornecedores de financiamentos para as empresas asseguram um retorno em seu investimento. A governança corporativa parte exatamente dos problemas de conflito de agência e assimetria informacional. Sendo que a governança corporativa não se detém exclusivamente no conflito entres fornecedores de capital e administradores. O paradigma da pesquisa na relação entre contabilidade e governança corporativa refere-se ao papel daquela dentro dos mecanismos que sustentam esta. Esses mecanismos, por sua vez, nascem da necessidade de medidas adicionais ao sistema de preços para motivar e coordenar as atividades das pessoas. A pesquisa em contabilidade em um país

como o Brasil, com características tão peculiares, pode ser enriquecida pelo entendimento mais detalhado dos reais incentivos presentes na atuação dos administradores. Esses incentivos podem vir de várias fontes: a) sistemas de remuneração; b) *covenants* e outras restrições; c) legislação societária; d) clima organizacional; e) concorrência e; f) mecanismos de governança.

Jensen & Mecklin (1976) integram elementos da teoria da agência, a teoria dos direitos de propriedade e a teoria das finanças para desenvolver uma teoria da estrutura acionista da empresa. Mostram a relação do conceito de teoria da agência com o problema da 'separação e controle' e investigam a natureza dos custos da agência gerados pela existência da dívida. Além disso, estabelecem quem arca com custos e por que, e investigam a otimidade de Pareto da existência dos custos de agência.

Em seu trabalho, fornecem, ainda, uma nova definição da firma, mostrando como é feita a análise dos fatores que influenciam a criação e emissão de dívida e capital próprio. A análise de Jensen & Mecklin lança nova luz sobre as referidas questões e tem implicações para uma variedade de questões profissionais, incluindo a definição de firma, a “separação de propriedade e de controle”, a “responsabilidade social” das empresas, a definição de uma “função objetiva da empresa”, a determinação de uma “estrutura ótima de capital”, a especificação do conteúdo dos contratos de crédito e a teoria das organizações.

Nesta perspectiva a teoria dos autores ajuda a explicar por que um empresário ou gestor de uma empresa que tem uma estrutura financeira mista (contendo tanto dívida externa quanto patrimônio líquido) irá escolher um conjunto de atividades para a empresa tal que o valor total da empresa é inferior ao que seria se ele fosse o único proprietário e por isso este resultado é independente da questão de saber se a empresa opera em monopólio ou mercado competitivo.

Jensen & Mecklin (1976) concluem ainda que o crescimento na utilização da forma societária, bem como o crescimento em valor de mercado das empresas estabelecidas sugere que, pelo menos, até o presente, os credores e os investidores, em geral, não estão decepcionados com os resultados, apesar dos custos de agência inerentes à forma corporativa. Isto se justifica pelo fato de que tanto a lei quanto a sofisticação dos contratos relevantes para as sociedades modernas são produtos de um processo histórico em que houve fortes incentivos para os indivíduos minimizarem os custos de agência. Além disso, quaisquer que sejam as suas deficiências, a corporação tem, até agora, sobrevivido ao teste do mercado contra potenciais alternativas.

## **2.1 TEORIA DOS CONTRATOS E GOVERNANÇA CORPORATIVA**

Andrade & Rosseti (2006) se debruçam sobre a governança corporativa, buscando seus pressupostos históricos a partir do desenvolvimento da ciência da administração. Este processo de desenvolvimento acompanhou todos os grandes movimentos de formação e de maturação do sistema capitalista. Registraram-se sempre claras afinidades históricas entre as revoluções tecnológicas, a acumulação de capital e as inovações organizacionais. Tornaram-se partes de um mesmo todo no processo de formação do capitalismo, a evolução do mundo corporativo e o desenvolvimento da ciência da administração.

Conforme apontam os supracitados autores os conflitos de agência resultam de interesses assimétricos entre acionistas e gestores e manifestam-se quando se dá a separação entre propriedade e gestão, com a outorga da direção das corporações a executivos contratados. Os outorgantes são as grandes massas de acionistas que investem seus recursos

na aquisição de ações das empresas ou que as recebem em processos sucessórios. Os outorgados são os gestores contratados para a direção executiva das companhias.

O interesse dos outorgantes é o máximo retorno total de seus investimentos, enquanto que os dos outorgados podem ser outros e até conflitantes com os dos acionistas, como a busca de status, altas remunerações, preferência por crescimento em detrimento a retornos, além de diversas formas de benefícios autoconcedidos.

A governança corporativa surgiu para cuidar desses conflitos e de outros desalinhamentos nas companhias. Das reações de ativistas por boas práticas de governança resultaram a criação de institutos legais e de marcos regulatórios protetionistas dos direitos e interesses dos acionistas. Resultaram também mudanças internas nas corporações.

Entre as razões fundamentais que levaram ao despertar da governança corporativa destacam-se pelo menos três razões adicionais externas e três internas. São elas: a) as mudanças no macroambiente, como desfronteirização de mercados reais e financeiros, desengajamento do Estado-empresário e ascensão de novos players globais; b) as mudanças no ambiente de negócios, como as reestruturações setoriais; e c) as revisões nas instituições do mercado de capitais, junto com posturas mais ativas dos investidores institucionais. Entre as internas, destacam-se: a) as mudanças societárias; b) os realinhamentos estratégicos; e c) os reordenamentos organizacionais, que vão da profissionalização à implantação de controles preventivos contra a ganância e fraudes.

Para se entender a aplicabilidade da governança corporativa na minimização dos conflitos de agência, torna imprescindível compreender que entre os proprietários e os demais constituintes organizacionais estabelece-se uma relação biunívoca de importância, que tem levado a complexas discussões e mudanças nos institutos legais dos países, todas elas gravitando em torno de uma questão essencial: os interesses dos quais a gestão das companhias deve atender. Há duas orientações básicas quanto a esta questão: 1. A gestão focada no objetivo de máximo retorno total dos investidores; e 2. A gestão voltada para a harmonização do retorno dos investidores com os dos demais grupos com interesses em jogo nas companhias.

Sob a perspectiva financeira depreende-se que as empresas são constituídas para gerarem retornos aos proprietários que integralizaram o capital subscrito nos contratos sociais. O lucro é a motivação mobilizadora. Razões altruístas ocorrem em outros campos da cooperação humana. Mas no meio em que as empresas são criadas e geridas, prevalecem as forças utilitárias do benefício financeiro.

A maximização deste benefício é amparada pela lógica dos riscos assumidos pelos investidores, superiormente aos dos demais *stakeholders*. Estes têm direitos contratuais com as empresas, podem interromper sua relação quando desejarem e, caso as empresas não honrem compromissos com eles assumidos, podem até apelar para ações radicais, como requerer falência. Já o retorno dos proprietários é incerto, quanto ao valor e ao momento em que se realizará; o capital investido é passivo não exigível, que só retornará se os negócios forem bem conduzidos; enfim, os direitos dos proprietários são residuais. E como são eles que assumem os maiores riscos, é em favor deles que as decisões devem ser tomadas.

Neste contexto, *Shareholders* e demais *stakeholders* têm, ambos, interesses legítimos. A legitimidade dos *shareholders* está no valor, para a sociedade como um todo, do espírito de empreendimento, de iniciativa, de inovação e de geração de riquezas, sendo o retorno sobre os investimentos condição *sine qua non* para a sua continuidade. Os *stakeholders* legitimam-se por serem grupos sem os quais as empresas deixariam de existir ou pelo seu compromisso com a sobrevivência, o crescimento e continuidade das empresas.

Como tentativa de síntese, pode-se definir a governança como um conjunto de princípios, propósitos, processos e práticas que regem o sistema de poder e os mecanismos de gestão das corporações, buscando a maximização da riqueza dos proprietários e o atendimento dos direitos de outras partes interessadas, minimizando oportunismos conflitantes com esse fim.

Os princípios da OCDE originaram-se dos elos entre os objetivos de desenvolvimento dos mercados, das corporações e das nações, que se fortalecem por melhores práticas de governança corporativa. O código de melhores práticas da OCDE resultou de recomendações de *shareholders*, de órgãos reguladores e de comitês nacionais constituídos por representantes de diferentes grupos de outros *stakeholders*. Tornou-se referência internacional, proporcionando orientações gerais sobre seis pontos cruciais: 1. O enquadramento das empresas; 2. Os direitos dos *shareholders*; 3. O tratamento equânime de minoritários, independente de suas participações; 4. Os direitos de outros *stakeholders*; 5. A divulgação responsável e transparente dos resultados e dos riscos das corporações; e 6. A responsabilidade dos conselhos de administração.

A disseminação de boas práticas de governança não impediu, todavia, que o início do século XXI fosse marcado por escândalos e fraudes corporativas. Em resposta a essas ocorrências, as leis que regulam os mercados têm-se tornado mais severas, bem como as punições dos envolvidos. Um dos exemplos é a Lei Sarbanes & Oxley, sancionada em 2002 nos Estados Unidos. Sua premissa maior é notória: a boa governança corporativa e as práticas éticas do negócio não são mais requintes – são leis.

Estabeleceu-se, assim, no primeiro triênio do século XXI, um novo cenário de governança: de um lado, adesão às boas práticas e auto-regulação; de outro, sinais vermelhos e regulação legal contundente. Estes dois lados parecem contraditórios. Mas não são. Em vez de contradições históricas são a conjugação de indutores voluntários e regulatórios, convergindo para a adoção dos princípios da governança pelas companhias. Neste sentido, os quatro princípios da boa governança (*compliance, accountability, disclosure, e fairness*) estão presentes tanto em disposições legais quanto em códigos de conduta adotados pelas empresas.

De acordo com Antunes e Costa citado por Macedo e Corrar (2009), o mecanismo de governança mais elementar é a própria informação contábil. Características da contabilidade como oportunidade, relevância e conservadorismo tendem a ser elementos de governança. O conceito de oportunidade está associado à velocidade com que os números contábeis capturam as alterações de valor da empresa. Já o conceito de relevância diz respeito à associação entre os números contábeis e o retorno de mercado das ações da empresa. Enquanto o conceito de conservadorismo contábil consiste na tendência de se exigir maior verificabilidade para se reconhecer ganhos comparativamente à exigência para se reconhecer perdas. As principais ações para o aprimoramento da governança corporativa no Brasil foram: criação do Novo Mercado da BOVESPA; nova Lei das Sociedades Anônimas (Lei 10.303/01); regulamentação dos fundos de pensão (Resolução CMN 2.829/01); a atuação do BNDES no mercado de capitais; o Código de Boas Práticas de Governança Corporativa do Instituto Brasileiro de Governança Corporativa (IBGC); e as recomendações da Comissão de Valores Mobiliários (CVM).

### 3. TEORIA DOS CONTRATOS E AUDITORIA

A abordagem positiva postulada por Watts e Zimmerman (1986) permite compreender que o uso de números contábeis para reduzir os custos de agência das firmas proporcionou-lhe uma maior visibilidade e, conseqüentemente, uma maior demanda no âmbito extra-organizacional. Entretanto, segundo a teoria da agência, os contratos formulados a partir de

números contábeis são de pouca utilidade na redução de custos a menos que a empresa disponha de formas de monitorá-los e fiscalizar o seu cumprimento. A auditoria é uma das formas pelas quais os contratos são monitorados, cabendo ao auditor verificar se os números utilizados nas disposições contratuais foram calculados a partir da utilização de procedimentos aceitos bem como se as disposições contratuais foram violadas.

O processo político também exerce um papel importante na explicação das modernas práticas de auditoria, exatamente por exercer um papel na explicação de modernas práticas contábeis.

### 3.1 COMPETÊNCIA E INDEPENDÊNCIA DO AUDITOR

O monitoramento do auditor não tem valor para as partes envolvidas em uma relação contratual, ou nexos de contratos que é a firma, a menos que o auditor ou a firma venham a relatar uma violação de contratos, caso esta ocorrência seja “não zero”. Desta forma, pode-se depreender que a demanda por serviços de auditoria depende da avaliação de uma probabilidade “não zero” de relato de violações contratuais.

Como o montante que uma firma irá pagar pelos serviços de auditoria depende de uma avaliação do nível de probabilidade de que a violação seja relatada, a probabilidade de um auditor relatar uma violação depende de dois fatores básicos: a) probabilidade de que o auditor descubra alguma violação (competência) e; b) probabilidade de que o auditor relate a violação descoberta (independência). Desta forma, a primeira probabilidade depende da competência do auditor e da qualidade dos inputs confiados ao auditor. A segunda probabilidade depende da independência do auditor em relação ao cliente.

Nesta perspectiva, para criar uma demanda por serviços de auditoria, os auditores têm de convencer o mercado que eles têm alguma competência (ou seja, existe uma probabilidade “não zero” de que o auditor irá descobrir uma violação), e que eles terão alguma independência em relação ao cliente (ou seja, existe uma probabilidade “não zero” de que o auditor irá relatar a violação). Por outro lado, o mercado só será convencido da última se auditores sustentarem que perderão alguma coisa por não relatarem violações. Se auditores não têm nada a perder por sucumbir às pressões dos gestores para não relatar uma violação e se os gestores podem impor custos sobre eles, os auditores irão sempre sucumbir.

De Angelo *apud* Watts e Zimmerman (1986) sugerem que uma das formas pelas quais os gestores impõem custos aos auditores é por meio da substituição destes. Acompanhando esta linha de raciocínio é possível vislumbrar que como a concorrência entre os auditores assegura que nenhum auditor ganhe um retorno em excesso sobre o custo total, quando se considera apenas a oferta inicial, o gestor pode ameaçar impor tais custos caso o auditor indique que irá relatar uma violação descoberta. Assim, a menos que o mercado acredite que o auditor suportará os custos subjacentes a esta pressão para ceder, eles esperarão que o auditor ceda em todas as ocasiões e não irão avaliar os serviços de auditoria prestados. Assim, se o mercado não avalia, as empresas não demandarão serviços de auditoria.

### 3.2 REPUTAÇÃO DO AUDITOR

Reputação dá incentivos para os auditores serem independentes (Benston, 1975b). É custoso alcançar reputação em relação ao mercado por descobrir e relatar violações contratuais, mas uma vez estabelecida, a reputação proporciona aumento da procura por serviços e aumento dos honorários do auditor, uma vez que o mercado atribui uma maior probabilidade de o auditor relatar uma violação. Por outro lado, se o mercado concluir que foram menos independentes do que o esperado, os auditores estarão danificando a reputação e



o valor atual dos serviços do auditor é reduzido. Ele suporta os custos. Assim, a reputação do auditor (um ativo valioso) serve como um elo de garantia de independência.

O efeito da reputação sobre os negócios de auditoria faz-lhes guardar cuidadosamente a sua reputação. Um exemplo da preocupação com a reputação do auditor vem desde os primeiros dias da auditoria profissional nos Estados Unidos.

### 3.2.1 AS SOCIEDADES PROFISSIONAIS

Nos grandes mercados de capitais, pode ser muito oneroso para um auditor individualmente estabelecer uma reputação de independência e competência. Um mecanismo alternativo para reduzir os custos da oferta de prover os investidores com informação sobre a independência e competência profissional do auditor é uma sociedade que certifica auditores.

As sociedades profissionais desenvolveram marcas. Elas deram denominações aos seus membros (por exemplo, *Chartered Accountant*) que foram feitas para denotar um nível mínimo de verificação de competência e independência. Para manter a sua marca, as sociedades encorajaram a competência, exigindo exames e um período de treinamento com um membro antes da admissão na sociedade. Além disso, as sociedades profissionais mantêm comissões de ética que retiram o credenciamento de auditores cujo desempenho seja inferior ao das normas da sociedade. Portanto, ser membro da sociedade serve como um elo de garantia, assim como a reputação de cada auditor em relação à sociedade.

Outra contribuição é o monitoramento mútuo proporcionado por parte dos associados. Cada sócio é responsável pelas ações dos demais sócios e cada um tem incentivos para acompanhar as ações dos demais. Este acompanhamento mútuo aumenta a competência e reduz a probabilidade de um dado auditor ceder às pressões dos gestores.

### 3.3 SERVIÇOS DE AUDITORIA E TRANSFERÊNCIA DE RIQUEZA

*Lobbying* e serviços informacionais aumentam os valores de clientes e auditores. Entretanto, o processo político também proporciona incentivos para que sejam realizadas ações que aumentem valor para os auditores à custa do valor dos clientes.

Auditores têm incentivos para fazer *lobbying* junto a órgãos reguladores como a SEC e o FASB para que a contabilidade se torne mais complexa, aumentando a quantidade de auditoria e a demanda por serviços do auditor.

Como contribuição acerca da relação entre contabilidade, auditoria e processo político vale desta que Haring (1979) *apud* Watts e Zimmerman (1986) desenvolveu um estudo com base na suposição de que o auditor é controlado pelos clientes (ou seja, não é independente). O referido autor testou a hipótese de que a posições do auditor sobre uma proposta de norma está associada com a maioria das posições dos seus clientes. O estudo não encontrou relação significativa entre as posições do auditor e a posição dos clientes. No entanto, a simples relação auditor/cliente testada por Haring não incorporou complexidades subjacentes às teorias dos contratos e do processo político.

Grosso modo, percebe-se que a posição do cliente-gerente é uma função do efeito do padrão sobre o valor da empresa e sobre o bônus do cliente-gerente. *Ceteris paribus* normas são aceitas se aumentam o valor da empresa e as normas são rejeitadas caso diminuam o valor dos clientes. No entanto, os incentivos dos gerentes não estão totalmente em linha com os dos

acionistas. *Cereris paribus* gestores apóiam padrões que relatem aumento de ganhos que de maneira direta impliquem em aumento dos bônus para os executivos.

Assim, normas que restringem o conjunto de procedimentos contábeis disponíveis, de maneira geral, reduzem a atratividade da combinação de contabilidade e auditoria com base em contratos de agência. Como conseqüência, as empresas são mais propensas a utilizar redução de custo de agência com métodos que não impliquem contabilidade e auditoria. Este tipo de norma impõe mais custo sobre o auditor do que sobre o gerente, portanto, é mais provável que o auditor se oponha a normas que restrinjam procedimentos contábeis disponíveis.

### 3.4 DIFERENÇAS DE EXPECTATIVA SOBRE AUDITORIA

Almeida (2004) pontua que as diferenças de expectativa na auditoria têm afetado os profissionais de auditoria desde há muitos anos, sendo responsáveis pelo ambiente de crítica e litígio, movido por parte dos tribunais, políticos, imprensa e pela sociedade, contra os auditores, relativamente à sua qualidade e ao seu desempenho. Como é reconhecido por Godsell (1992) *apud* Almeida (2004), existe a opinião generalizada, entre os utilizadores da informação financeira, de que qualquer pessoa que tenha um determinado interesse numa empresa deve ser capaz de confiar nas contas auditadas, como garantia da solvência e viabilidade da empresa. Por esse motivo, ao ser do conhecimento público, sem qualquer aviso prévio, que uma empresa está em sérias dificuldades financeiras, existe a opinião generalizada de que alguém deve ser responsabilizado por essa situação, e esse alguém é o auditor.

As diferenças de expectativas têm duas grandes componentes-base que são a diferença de razoabilidade e a diferença no desempenho, esta última, por sua vez, dividida em normas inadequadas e desempenho inadequado: a) a diferença de expectativas entre o que o público espera que o auditor alcance e o que este pode razoavelmente realizar, designa-se por diferença de razoabilidade. Essa diferença surge devido ao fato de o público esperar de uma auditoria mais do que essa pode proporcionar em termos práticos, como é o caso de detectar todos e quaisquer tipos de fraude, independentemente da sua materialidade. Estudo realizado por Porter (1993) *apud* Almeida (2004) demonstrou que entre o público existe a convicção de que o auditor examina todas as transações da empresa, quando, na prática, o auditor baseia a sua opinião em amostras.

À diferença entre o que o público pode razoavelmente esperar que os auditores realizem, e a percepção do público em relação ao desempenho do auditor chama-se diferença no desempenho. Esta pode ser subdividida em mais duas diferenças: b1) uma diferença entre o que razoavelmente se pode esperar dos auditores e os atuais deveres dos auditores, definidos pelas leis e regulamentos profissionais, definida em termos de normas inadequadas e; b2) uma diferença entre o desempenho que os auditores deveriam ter à luz das leis e regulamentos profissionais e a percepção que o público tem do desempenho do auditor, que seria o desempenho inadequado. Como exemplo de desempenho inadequado é possível citar o fato de o auditor não mencionar quaisquer dúvidas que tenha sobre a capacidade da empresa continuar em funcionamento.

A partir dessa estrutura das diferenças de expectativas, podemos detectar que a fronteira entre a diferença de razoabilidade e a diferença de realização é constituída pelos deveres que podemos razoavelmente esperar dos auditores. Deste modo, os deveres que se podem razoavelmente esperar dos auditores devem ser compatíveis com o dever dos auditores na sociedade e o custo-benefício do trabalho que realizam (PORTER *apud* ALMEIDA, 2004).

Gray; Manson (2001) citados por Almeida (2004) ampliaram o trabalho de Porter (1993), enumerando razões para o desempenho inadequado, as normas inadequadas e expectativas pouco razoáveis. Além disso, os citados autores exploraram também como as causas para um desempenho inadequado. O trabalho de Gray; Manson (2001) enumeram as seguintes razões para a ocorrência da diferença de expectativa em termos de desempenho inadequado, a seguir discriminadas:

a) Falta de competência: o estudo de Porter (1993) revelou que os auditores aparentam alguma ignorância em relação aos seus deveres, enquanto alguns deveres aceitos pelos auditores eram vistos, por parte do público, como sendo fracamente desempenhados. Pode-se associar a falta de competência à falta de conhecimento, falta de experiência ou falta de interesse. Essas podem ter uma relação direta com a forma de organização das empresas de auditoria. No entanto, para os referidos autores, mais importante do que a ignorância dos auditores em relação aos seus deveres é o fato de os negócios serem cada vez mais complexos.

b) Independência do auditor: a independência dos auditores é vista essencialmente como um estado de espírito por parte do auditor. A independência do auditor é alicerçada em três aspectos: programação, investigação e relatório independentes. A *programação* independente requer que o auditor tenha liberdade para poder desenvolver o seu trabalho, quer ao nível dos passos a realizar, quer em relação à quantidade de trabalho a realizar. Essa situação pode ser colocada em causa caso haja pressões por parte dos diretores no sentido de modificar alguma parte da auditoria. A *investigação* independente requer que nenhuma fonte legítima de informação seja escondida ao auditor. O *relatório* independente significa que o seu conteúdo está limitado ao âmbito do exame, e não foi modificado por pressões.

### 3.5 EVIDÊNCIAS EMPÍRICAS EM AUDITORIA

Almeida e Almeida (2009) se propuseram a investigar a relação entre firmas de auditoria e suas capacidades para mitigar *earnings management*, buscando estabelecer diferenças significativas entre as companhias abertas auditadas pelas consideradas *Big Four* (Deloitte Touche Tohmatsu, Ernst & Young, KPMG e PricewaterhouseCoopers) e pelas demais firmas de auditoria. Para tanto, os autores coletaram dados de uma amostra total de 1.414 observações para o período de 1999 até 2005, segregada em 897 observações das companhias auditadas pelas *Big Four* e 517 de companhias auditadas pelas demais firmas. As informações foram obtidas pelos softwares Economática e Divulgação Externa, sendo o último disponibilizado pela BOVESPA e do qual foram extraídas informações sobre auditoria. Foi utilizado o modelo KS (KANG; SIVARAMAKRISHNAN, 1995) com técnica de variáveis instrumentais e testes não paramétricos para analisar a diferença entre os dois agrupamentos de auditoria. Os resultados dos testes estatísticos indicaram que as empresas auditadas pelas *Big Four* possuem menor grau de accruals discricionários em relação às demais, sugerindo a capacidade para mitigar práticas de *earnings management*.

Wang e Tuttle (2009) no artigo intitulado “The impact of auditor rotation on auditor-client negotiation”, publicado no periódico *Accounting, Organization and Society*, se propuseram a investigar como a obrigatoriedade do rodízio de auditoria afeta as negociações auditor – cliente. A metodologia utilizada foi um experimento desenvolvido em laboratório com cinquenta e quatro estudantes de graduação em negócio participaram de situação de negociação auditor-cliente durante seis sessões com nove participantes em cada sessão. Os resultados permitiram verificar que com o rodízio obrigatório os auditores adotaram estratégias menos cooperativas de negociação, produzindo valores dos ativos que estão mais em consonância com as preferências do auditor do que com as preferências do cliente e mais

impasses na negociação. Vou possível constatar, ainda, que os auditores podem ser mais propensos a adotar estratégias gentis, na ausência de rotação obrigatória, embora, inversamente, quando a rotação obrigatória é imposta, os auditores podem se tornar menos cooperativos com clientes, e isto, é particularmente provável no período final de auditoria antes de serem substituídos dentro do processo de rodízio.

Oliveira e Santos (2007) realizaram um estudo empírico para elucidar a experiência do rodízio de auditoria no Brasil como uma medida que visa à emissão de demonstrações contábeis mais adequadas e reais e a realização de exames de auditoria mais eficazes nas empresas. Para atingir o referido propósito, os referidos autores realizaram uma pesquisa de campo sobre os aspectos inerentes ao rodízio de firmas de auditoria. Essa pesquisa coletou a opinião de 127 pessoas do mercado financeiro, sendo 84 executivos de empresas que trabalham ou influenciam na elaboração das demonstrações contábeis e 43 auditores independentes que atuam diretamente no processo de auditoria das contas contábeis. A principal conclusão obtida foi a confirmação de que o rodízio de firmas de auditoria não tem a capacidade de assegurar a independência do auditor no seu trabalho e não diminui os riscos de erros contábeis e de fraudes na elaboração das demonstrações contábeis.

Outro trabalho empírico dentro do campo da auditoria foi desenvolvido por Carvalho e Pinho (2004). Estes autores buscaram analisar a postura da Auditoria Independente diante da necessidade de agregação de valor para o cliente e a perspectiva de perda de independência, na perspectiva dos profissionais que atuam na Região Nordeste. A metodologia escolhida uma pesquisa de campo buscando identificar, junto às empresas de auditoria, as estratégias de agregação de valor para o cliente, utilizadas pelas mesmas, bem como a percepção destas quanto à intensidade da regulamentação da atividade. Os resultados permitiram constatar que como todas as empresas pesquisadas oferecem serviços de Auditoria das Demonstrações Contábeis cujo produto final, qual seja, o Parecer dos Auditores sobre Demonstrações Contábeis, tem feições relativamente padronizadas, correm o risco de não estarem habituadas a lidar com a expectativa dos clientes. De certa forma, esses fatores deixam-nas despreparadas para a busca de relacionamentos mais profundos. Os indicadores coletados que apontam atenção maior ao cliente não se revestem de caráter estratégico tendo em vista que, embora ocorram com determinada frequência, não são articuladas.

#### **4. A CONTABILIDADE E O ADVENTO DA LEI SARBANES & OXLEY**

Gomes da Silva e Robles Jr (2008) buscaram investigar a percepção dos auditores independentes acerca dos possíveis impactos da Lei Sarbanes & Oxley para a profissão. Segundo demonstrado pela literatura e no próprio texto da lei, houve uma maior exigência em relação a diversos profissionais do mundo corporativo, como administradores, diretores, contadores, auditores etc. Em relação aos auditores independentes, a Sox passou a exigir, principalmente, que os controles internos fossem auditados, inclusive com a necessidade de emissão de um parecer a respeito dos mesmos. Desta forma, para que os auditores independentes tivessem mais segurança quando da emissão deste parecer houve a necessidade de um mergulho profundo no exame dos controles internos das companhias, permitindo agregar valor para os clientes, seja por meio de um trabalho mais completo, seja pelo uso que esse know-how pode conferir na proposição de soluções mais adequadas e no desenvolvimento de novos tipos de serviços.

Por outro lado, existe um fator risco associado a esta nova demanda para os auditores independente, pois no decorrer dos trabalhos surge a constatação de que houve um aumento de responsabilidades, pela necessidade de se opinar tanto sobre a adequação das

demonstrações financeiras quanto sobre a eficácia dos controles internos de uma companhia, o que pode prejudicar a credibilidade do auditor caso falhe em qualquer destas opiniões.

Os autores destacam que o impacto exercido por estes profissionais na salvaguarda dos interesses dos *stakeholders*. Segundo eles a atenção destinada aos auditores na Sox é fato inequívoco da importância desses profissionais no processo de salvaguarda dos interesses das partes que se valem das demonstrações financeiras para a tomada de decisões econômicas, sejam essas partes os próprios administradores de companhias, os investidores e os analistas de mercado, sejam os próprios órgãos reguladores e fiscalizadores.

Os resultados da pesquisa realizada por Gomes da Silva e Robles Jr (2008) mostram que os respondentes percebem significativas alterações em relação ao papel do auditor independente. Para eles a Sox exige que o auditor desenvolva um conhecimento aprofundado dos principais processos de negócios da companhia e dos controles internos envolvidos na geração das informações contábeis para as demonstrações financeiras. Nesta perspectiva, a realização de *walkthroughs* é o procedimento que confere esse conhecimento ao auditor, permitindo-lhe ter uma visão de todas as etapas do processo do negócio auditado, contemplando suas atividades e seus controles. Assim, com os testes de controles, o auditor reúne mais um elemento para obter o conforto necessário para embasar sua opinião sobre a sua eficácia, partindo para testes detalhados de transações e saldos quando eventualmente identificar deficiências nos controles testados.

Em relação ao Comitê de Auditoria, os supracitados autores destacam que esse conselho é responsável pela contratação, substituição e supervisão da empresa de auditoria independente. Segundo a Instrução no. 3 da CVM o referido Comitê não é o responsável direto pela contratação dos auditores, mas exerce o papel de supervisão, sendo requerido a emitir relatório escrito sobre a avaliação da efetividade da auditoria independente e de recomendação da contratação ou substituição do auditor. O Comitê de Auditoria tem forte impacto no processo de independência do auditor que se sente mais exigido ao se deparar com um órgão integrado por especialista que compreende no detalhe e em sua totalidade seu trabalho e que é responsável por sua contratação, avaliação e substituição.

Ainda em relação ao Comitê de Auditoria, Gomes da Silva e Robles Jr (2008) esclarecem que por ser um órgão, em tese, independente da administração das companhias, esse conselho tem por missão agir sempre no melhor interesse do cumprimento de leis e normas e da salvaguarda dos direitos de acionistas. Para tanto, reconhecendo no trabalho do auditor um instrumento para a consecução de sua missão, o Comitê de Auditoria utiliza-se de sua influência junto à administração para auxiliar o desenvolvimento da auditoria. Teoricamente, essa missão deveria ser uma bandeira, também, da administração, mas, como visto nos escândalos contábeis e financeiros que se revelaram no mundo corporativo recentemente, essa, por vezes, dificulta o desenvolvimento dos trabalhos do auditor.

## 5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O processo de entrelaçamento entre a teoria dos contratos, a governança corporativa e auditoria é algo que possibilita nuances para pesquisa acadêmica. Nesta perspectiva, estudos empíricos desenvolvidos têm demonstrado, por exemplo, que diferenças de expectativas podem comprometer o papel da auditoria e a visão do auditor junto à sociedade e que o processo de regulamentação não representa uma garantia de que o auditor vai apontar fraudes nas organizações. Por outro lado, no que concerne o processo político, vale destacar que as associações profissionais de auditoria podem fazer *lobby* junto aos órgãos regulamentadores para que estes tornem a contabilidade mais complexa e, assim, aumentem os seus honorários,

além disso, observa-se que a reputação do auditor é um ativo valorizado pelas empresas e pela sociedade em geral, embora desgastada pelos sucessivos escândalos corporativos.

As diferenças de expectativas em auditoria estão presentes no dia-a-dia da sociedade e, enquanto existirem, alimentarão o ambiente de crítica e de litígio contra os auditores, continuando a quebrar o elo de confiança entre estes e os utilizadores da informação financeira. Essa questão levanta sérias preocupações, uma vez que não só o trabalho como o papel do auditor está em causa, sendo também necessário ter em atenção que a credibilidade que os auditores conferem às demonstrações financeiras está em risco, e, conseqüentemente, a dos mercados financeiros.

A atual função da auditoria, meramente virada para o passado, começa a ser questionada, encaminhando-se a profissão de auditor para uma nova etapa na sua história. Os utilizadores da informação financeira são da opinião de que o auditor deve alargar o seu campo de atuação e pronunciar-se sobre matérias que atualmente não fazem parte do seu relatório, muito embora para fazê-lo necessite dominar técnicas que, até então, não utiliza com frequência, como é o caso das técnicas financeiras relacionadas com as previsões de falência e evolução futura do negócio.

Para que essas diferenças sejam totalmente fechadas, se é que isso é possível, os profissionais de auditoria e a comunidade financeira necessitam reexaminar o papel da auditoria na sociedade, alcançando um acordo entre as partes. As opiniões dos utilizadores da informação financeira devem servir como um sinal de alerta para os auditores de que ainda há muito trabalho a desenvolver.

## REFERÊNCIAS

- ALMEIDA, B. J. Auditoria e Sociedade: o diálogo necessário. **Revista Contabilidade & Finanças** - USP, São Paulo, n. 34, p. 80 - 96, janeiro/abril 2004.
- ALMEIDA, J. E. F.; ALMEIDA, J. C. G. Auditoria e earnings management: estudo empírico nas empresas abertas auditadas pelas big four e demais firmas de auditoria. **Revista de Contabilidade e Finanças**. USP, São Paulo, v. 20, n. 50, p. 62-74, maio/agosto 2009.
- ANDRADE, Adriana. ROSSETTI, José Paschoal. **Governança Corporativa: fundamentos, desenvolvimento e tendências**. – 2ª Ed. – São Paulo: Atlas, 2006.
- CARVALHO, L. N.; PINHO, R. C. S. Auditoria: independência, estratégias mercadológicas e satisfação do cliente – um estudo exploratório sobre a região nordeste. **Revista Contabilidade e Finanças**. USP. São Paulo, v.34, p.23-33, jan./abr. 2004.
- GOMES DA SILVA, A.; ROBLES JR., A. Os Impactos na Atividade de Auditoria Independente com a Introdução da Lei Sarbanes-Oxley. **Revista de Contabilidade e Finanças**. USP. São Paulo, v. 19, n. 48, p. 112 – 127, set./dez. 2008.
- INSTITUTO BRASILEIRO DE GOVERNANÇA CORPORATIVA. Melhores Práticas de Governança Corporativa. Disponível em: <http://www.ibgc.org.br/CodigoMelhoresPraticas.aspx>. Acesso em: 28 de maio de 2009.
- JENSEN, M. C.; MECKLING, W. H. **Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure**. Journal of Financial Economics, October, 1976, V. 3, No. 4, pp. 305-360.
- LOPES, Alexandro Broedel. A Teoria dos Contratos, Governança Corporativa e Contabilidade. In: IUDÍCIBUS, Sergio de. LOPES, Alexandro Broedel. **Teoria avançada da contabilidade**. São Paulo: Atlas, 2004.
- MAHARAJ, Rookmin. **Corporate governance, groupthink and bullies in the boardroom**. International Journal of Disclosure and Governance. Canada. Vol. 5, 1, 69–92.

MALCRIDA, M.J.C.; YAMAMOTO, M.M. **Governança Corporativa:** Nível de Evidenciação das informações e sua relação com a volatilidade das ações do IBOVESPA. *Revista de Contabilidade e Finanças*. São Paulo: USP, set. 2006. p.65-79.

MARTINS, N.C.; SANTOS, L.R.; DIAS FILHO, J.M. **Governança Empresarial, Risco e Controles Internos:** a emergência de um novo modelo de controladoria. *Revista Contabilidade e Finanças*. São Paulo: USP, n.34, jan./abr.2004. p.7-22.

OKIMURA, Rodrigo Takashi; DA SILVEIRA; Alexandre Di Miceli; ROCHA; Keyler Carvalho. **Estrutura de Propriedade e Desempenho Corporativo no Brasil**. In: RAC – E \_ RAC Eletrônica, v. 1, n. 1, art. 8, p. 119-135. Jan./Abr. 2007.

OLIVEIRA, A. Q.; SANTOS, N. M. Rodízio de Firms de Auditoria: a experiência brasileira e as conclusões do mercado. **Revista de Contabilidade e Finanças**. USP. São Paulo, v. 18, n.45, p. 941-100, set./dez. 2007.

SILVEIRA, A. D. M. **Governança Corporativa e Estrutura de Propriedade:** determinantes e relação com o desempenho das empresas no Brasil. 2004 Tese (Doutorado) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2004.

WANG, K. J.; TUTTLE, B. M. The impact of auditor rotation on auditor-client negotiation. **Accounting, Organization and Society**, 34, 2009, p. 222-243.

WATTS, Ross L.; ZIMMERMAN, Jerold L. The Contracting Process. In.:\_\_\_\_\_. **Positive Accounting Theory**. New Jersey: Prentice Hall, 1986.