



INSTITUTO
UNIVERSITÁRIO
DE LISBOA

Qualidade de Auditoria e Importância do Cliente

Mariana Ferreira Nunes

Mestrado em Contabilidade e Controlo de Gestão

Orientador:

Professor Doutor Cláudio Pais, Professor Associado,
ISCTE – Instituto Universitário de Lisboa

Setembro, 2024

Departamento de Contabilidade

Qualidade de Auditoria e Importância do Cliente

Mariana Ferreira Nunes

Mestrado em Contabilidade e Controlo de Gestão

Orientador:

Professor Doutor Cláudio Pais, Professor Associado,
ISCTE – Instituto Universitário de Lisboa

Setembro, 2024

Abstract

Over the years, there have been agency conflicts between managers and stakeholders and various financial scandals that challenge the credibility of the auditor and the audit quality. Therefore, I investigate the client importance's impact on audit quality. Additionally, I study the impact of the new requirements about the auditing profession, imposed by the European Union, from 2016 onwards, on this relationship. I consider Spanish listed companies as my sample selection between 2010 and 2022, the data were extracted from the respective annual reports and the Refinitiv Eikon database. For this analysis I use multiple linear regression models where the audit quality is measured both through the discretionary accruals and the likelihood of issuing qualified opinions, while the client importance is the proportion of audit/consulting fees at the audit partner, office and firm levels. I find that the audit quality increases, when it is measured by discretionary accruals, at the audit office level, and there is a decrease at the audit firm level, where at the audit partner level I do not find a significant association. On the other hand, I do not find a significant association between the likelihood of issuing qualified opinions and any of the variables of interest. In addition, the audit quality decreased with the new EU requirements only at the audit office and audit firm levels when audit quality is measured by discretionary accruals. When considering the likelihood of issuing qualified the results are the same at the audit firm level.

Keywords: Audit, Client Importance, Audit Quality, Discretionary Accruals, Qualified Opinion, Audit Fees

JEL Classification:

M41 Accounting

M42 Audit

Sumário

Eu analiso o impacto da importância do cliente na qualidade de auditoria tendo em conta a existência de conflitos de agência entre os gestores e os *stakeholders* e os diversos escândalos financeiros que colocam em causa a credibilidade do auditor. Adicionalmente, analiso o impacto das alterações ao nível da profissão de auditoria, impostas pela UE, a partir de 2016, nesta relação. A amostra é constituída por empresas cotadas espanholas para o período em análise (2010 e 2022), os dados são extraídos dos relatórios e contas respetivos e da base de dados *Refinitiv Eikon*. Para esta análise uso regressão linear múltipla em que a qualidade de auditoria é mensurada através dos acréscimos discricionários e da emissão de opinião qualificada, enquanto a importância do cliente é o quociente dos honorários de auditoria/consultoria ao nível do sócio, escritório e empresa de auditoria. Verifico um aumento da qualidade de auditoria, medida pelos acréscimos discricionários, ao nível do escritório de auditoria e uma diminuição ao nível da empresa de auditoria, enquanto ao nível do sócio não identifico uma relação estatisticamente significativa. Por outro lado, não existe uma relação significativa entre a emissão de opinião qualificada e a importância do cliente. Além disso, a qualidade de auditoria diminuiu com as alterações impostas pela UE apenas ao nível do escritório e empresa de auditoria, no modelo em que a qualidade de auditoria é mensurada através dos acréscimos discricionários. Através do modelo da probabilidade de opinião qualificada as conclusões são semelhantes ao nível da empresa.

Palavras-Chave: Auditoria, Importância do Cliente, Qualidade de Auditoria, Acréscimos Discricionários, Opinião Qualificada, Honorários de Auditoria

Classificação JEL:

M41 Contabilidade

M42 Auditoria

Índice Geral

1. Introdução	1
2. Revisão de literatura e desenvolvimento das hipóteses	7
2.1. Importância do cliente e qualidade de auditoria	9
2.2. Reforma de auditoria	14
3. Metodologia e desenho da investigação	19
3.1. Amostra.....	20
3.2. Desenho da Investigação	21
4. Resultados e Discussão	27
4.1. Estatística descritiva.....	27
4.2. Qualidade de auditoria e importância do cliente.....	32
4.3. Qualidade de auditoria e importância do cliente e sua relação com a alteração do relatório de auditoria em 2016.....	36
4.4. Teste adicional.....	40
5. Conclusão	43
6. Referências Bibliográficas	47
7. Anexos	51

Índice de Tabelas

Tabela 3.1.1. Definição da Amostra	21
Tabela 4.1.1. Caracterização da Amostra.....	27
Tabela 4.1.2. Estatística Descritiva	28
Tabela 4.1.3. Coeficientes de Correlação de Pearson (Variáveis quantitativas) e de Correlação de <i>Spearman</i> (Variáveis qualitativas)	31
Tabela 4.2.1. Resultados Estatísticos Acréscimos Discricionários (H1)Error! Bookmark not defined.	
Tabela 4.2.2. Resultados Estatísticos Opinião Qualificada (H1).....	35
Tabela 4.3.1. Resultados Estatísticos Acréscimos Discricionários (H2).....	38
Tabela 4.3.2. Resultados Estatísticos Opinião Qualificada (H2).....	38
Tabela 4.4.1. Resultados Estatísticos Modelo NKAM.....	42

Índice de Anexos

Anexo A - Modelo de Acréscimos Discricionários: VIF	21
Anexo B - Modelo de Opinião Qualificada: VIF	27
Anexo C - Modelo NKAM: Coeficientes de Correlação de <i>Pearson</i> (Variáveis quantitativas) e de <i>Spearman</i> (Variáveis qualitativas)	28
Anexo D - Modelo NKAM: VIF	28
Anexo E - Estatística Descritiva	3153

Glossário de Siglas

EUA – Estados Unidos da América

IAASB - *International Auditing and Assurance Standards Board*

ISA - *International Standard on Auditing*

KAM - *Key Audit Matters*

OLS - *Ordinary Least Squares*

PCAOB - *Public Company Accounting Oversight Board*

RU – Reino Unido

SIC - *Standard Industrial Classification*

UE - União Europeia

UK - *United Kingdom*

VIF - *Variance Inflation Factors*

1. Introdução

Num mundo onde as assimetrias de informação e conflitos de agência entre os gestores e os *stakeholders* são predominantes é imprescindível a atuação do auditor ao providenciar verificação externa quanto à veracidade e confiabilidade das demonstrações financeiras de uma empresa (Ferguson et al., 2004). Nesse sentido, a auditoria realiza-se com o principal objetivo de procurar e analisar prova relativamente à veracidade e confiabilidade das demonstrações financeiras bem como à sua conformidade com os normativos contabilísticos utilizados para, posteriormente, proceder à emissão da sua opinião através de um relatório de auditoria (Watts & Zimmerman, 1983; Dedman & Kausar, 2012). Por essa razão, a qualidade, independência e objetividade com que esses trabalhos são efetuados são fulcrais para combater a falta de informação por parte dos *stakeholders*.

Ainda assim, temos assistido a diversos escândalos financeiros e contabilísticos cujo impacto é amplificado pela divulgação e exploração dos mesmos por parte dos meios de comunicação, como por exemplo o caso da *Enron*, da *WorldCom*, do banco *Lehman Brothers*, entre outros. Para além disso, o aumento da prestação simultânea de serviços de auditoria e consultoria e o impacto desses acontecimentos na profissão de auditoria tornam indispensável estudos relacionados com a independência do auditor (Chi et al., 2012).

Desta forma o objetivo geral do meu estudo é analisar a importância do cliente de auditoria (entidade auditada) na qualidade da auditoria. E, assim, surge a minha primeira hipótese de investigação que é a de que a importância do cliente tem influência positiva na qualidade de auditoria.

Para além disso, a União Europeia (UE) emitiu a Diretiva 2014/56/UE e o Regulamento (UE) N.º 537/2014 do Parlamento Europeu e do Conselho em 2014, aplicável a partir de junho de 2016, impondo algumas alterações, especialmente em relação ao conteúdo e estrutura do relatório de auditoria. Estas alterações resumem-se à obrigatoriedade de divulgação do nome e correspondente assinatura do sócio de auditoria, à obrigatoriedade, em parágrafo específico, de divulgação de acontecimentos que provoquem incertezas materiais em relação à capacidade, por parte da empresa auditada, em manter a sua atividade no longo prazo, à obrigatoriedade de divulgação de *Key Audit Matters* (KAM), à proibição da prestação de um conjunto alargado de serviços distintos da auditoria, entre outros (UE, 2014a). Deste modo, o impacto que estas alterações podem ter na qualidade da auditoria e no impacto que a importância do cliente exerce sobre a mesma é a justificação para a minha segunda hipótese de investigação que é a de que as alterações no relatório de auditoria têm um impacto positivo na influência da importância do cliente na qualidade de auditoria.

Reynolds e Francis (2001) abordam os temas da dependência económica e do risco de reputação por defenderem que a prossecução de uma auditoria implica tanto custos como benefícios para os auditores. Por um lado, a auditoria gera rendimentos na forma de honorários, por exemplo, tanto para o sócio de auditoria como para o respetivo escritório e empresa. Esse benefício está, muitas vezes, associado ao conceito de dependência económica visto que alguns clientes podem ser muito importantes para o sócio/escritório/firma de auditoria por representarem uma grande proporção da sua faturação. Por outro lado, existem diversos custos relacionados com a profissão, nomeadamente e principalmente, quando surgem escândalos ou casos em que a reputação do profissional de auditoria é colocada em causa. Nestas ocasiões, os danos físicos impostos pelas entidades competentes pela supervisão da auditoria, bem como os danos intangíveis resultantes da perda de reputação, constituem o risco de reputação. Estes são os dois fatores que, de acordo com os autores, influenciam a forma de agir do profissional de auditoria.

Ao nível do tamanho da empresa de auditoria a Comissão Europeia, em 2010, demonstrou alguma preocupação ao nível da influência e domínio que as *Big 4*¹ apresentam na maioria dos países Europeus. Neste sentido, recomenda a realização de auditoria conjuntas e uma maior rotatividade e menor duração de cada mandato de auditoria (Comissão Europeia, 2010). Francis *et al.* (2013) abordam este tema, concluindo que, de facto, a qualidade de auditoria é superior quando os clientes são auditados por *Big 4*, ou seja, parece existir evidência de que o mercado ser dominado por *Big 4* é algo positivo e não constitui razão para preocupação. Para além disso, alguns autores concluem que é mais provável o comprometimento da independência do auditor quando se tratam de empresas não *Big 4* (Craswell *et al.*, 2002; Chi *et al.*, 2012). Ainda assim, existem estudos cujos resultados são inconclusivos em relação a este tema (Hossain *et al.*, 2023; Li, 2009).

Ao nível da empresa de auditoria, o impacto potencial de apenas um cliente é reduzido tendo em conta o variado leque de clientes que uma empresa de auditoria apresenta (Reynolds & Francis, 2001). Ao nível do escritório de auditoria, por outro lado, o *portfolio* de clientes não é tão elevado e, sendo, assim é mais provável a existência de, pelo menos, um cliente, que represente uma grande proporção da faturação do mesmo tornando o cliente em questão significativamente mais importante. Para além disso, o escritório constitui a unidade de tomada de decisão e é o local a partir de onde os auditores contactam com os clientes, executam os

¹ O termo *Big 4* é usado por conveniência em relação às quatro atuais maiores empresas de auditoria (Deloitte, KPMG, PwC, EY).

trabalhos de auditoria e emitem o respetivo relatório (Chung & Kallapur, 2003; Ferguson et al., 2004; Gaver & Paterson, 2007; Li, 2009; Reynolds & Francis, 2001). Reynolds e Francis (2001) avaliam uma amostra constituída por empresas dos Estados Unidos da América (EUA) auditadas pelas *Big 4* em 1996 e concluem que a qualidade de auditoria não é comprometida pela importância do cliente. Hunt e Lulseged (2007) avaliam, por outro lado, entidades auditadas por empresas além das *Big 4* no período entre 2001 e 2003 e concluem à semelhança de Reynolds e Francis (2001). Chung e Kallapur (2003), por sua vez, utilizam uma amostra de empresas em 2003 e falham em encontrar alguma relação entre a importância do cliente e a qualidade de auditoria. Gaver e Paterson (2007) analisam uma amostra constituída por entidades da indústria de seguros em 1993 e concluem de forma semelhante à de Chung e Kallapur (2003) visto que não identificam nenhuma relação entre a importância do cliente e a qualidade de auditoria. Desta forma, muitos estudos apresentam evidência de que não existe um impacto negativo da importância do cliente na qualidade de auditoria e existem, também, diversos autores cujos resultados não são significativos.

No entanto, é importante também estudar a importância do cliente ao nível do sócio de auditoria (DeFond & Francis, 2005). Para além de existirem alguns benefícios não financeiros associados à retenção de um cliente significativamente importante para o sócio de auditoria (tais como segurança no trabalho, oportunidades de promoções de carreira, entre outros), que podem influenciar a independência do auditor (Chi et al., 2012), a execução dos trabalhos de auditoria está à responsabilidade do *engagement partner* e, por isso, a perda de um cliente significativamente importante, ou a angariação de um novo cliente, apresentam uma importância económica superior (DeFond & Francis, 2005). Hossain *et al.* (2023) concluem que, ao nível do sócio de auditoria existe evidência de uma relação significativa entre a importância do cliente e a qualidade de auditoria, no sentido em que a qualidade de auditoria aumenta consoante a importância do cliente. Pelo contrário, ao nível do escritório e da empresa de auditoria, não existe qualquer associação entre a importância do cliente e a qualidade de auditoria. Chen e Sun (2010) avaliam uma amostra constituída por empresas chinesas num período entre 1995 a 2004 e concluem que, ao nível do sócio de auditoria, a importância do cliente coloca em causa a qualidade de auditoria no período anterior a 2001, ao contrário dos resultados obtidos para o período posterior a 2001, em que existe evidência de um conservadorismo por parte dos auditores, ao serem ainda mais exigentes ao lidar com clientes significativamente mais importantes. Chi *et al.* (2012) avaliam a forma como a importância do cliente compromete a independência dos auditores, englobando entidades cotadas e não cotadas e empresas de auditoria *Big 4* e não *Big 4*, entre 1990 e 2009. Analisando apenas entidades

auditadas pelas *Big 4*, os autores concluem que o sócio de auditoria não compromete a sua independência, ao contrário dos resultados obtidos na análise a entidades auditadas por empresas de auditoria para além das *Big 4*.

Craswell *et al.* (2002), Ferguson *et al.* (2004), Ghosh *et al.* (2009) e Li C. (2009) são alguns dos autores que abordam o impacto da prestação simultânea de serviços de consultoria e auditoria por parte do auditor visto que esse tema tem sido alvo de preocupação por parte de reguladores e investidores por acreditarem ser impossível, perante um certo nível de dependência económica, o auditor conseguir manter a sua independência e objetividade (Ferguson *et al.*, 2004). De entre os quatro autores enumerados, apenas Ferguson *et al.* (2004) identificaram uma dependência crescente nos rendimentos provenientes da prestação de serviços de consultoria pelas empresas de auditoria. Pelo contrário, Craswell *et al.* (2002), Ghosh *et al.* (2009) e Li C. (2009) afirmam que não existe evidência que corrobore essa preocupação por parte dos diversos *stakeholders*.

A metodologia subjacente a esta investigação é quantitativa e é proveniente de métodos científicos, uma vez que são formuladas hipóteses de investigação, tendo por base a literatura e o contexto teórico já existente, e são utilizados métodos pré-determinados para as etapas de recolha de dados, de análise estatística e de generalização de resultados (Ryan *et al.*, 2002). Este tipo de metodologia enquadra-se na categoria de investigação positivista visto que o objetivo final é o de generalizar resultados (Watts & Zimmerman, 1986; 1990). A amostra é constituída por empresas cotadas na Bolsa de Valores de Madrid e o período de análise compreende os anos entre 2010 e 2022 visto que o objetivo é analisar empresas localizadas num país onde existe uma forte legislação e uma proteção do investidor mais reduzida. Os dados são recolhidos dos relatórios e contas das empresas e através da base de dados *Refinitiv Eikon*.

A primeira hipótese de investigação é testada usando o método *Ordinary Least Squares* (OLS) em que a qualidade de auditoria é medida através dos acréscimos discricionários e através da probabilidade de emissão do relatório de auditoria com opinião modificada. A segunda hipótese de investigação surge da necessidade de avaliar o impacto das alterações ao nível da estrutura e conteúdo do relatório de auditoria aplicáveis a partir de 2016 pelo que a essa regressão é adicionada uma variável POST que assume o valor de 1, após 2016, e 0, em caso contrário. Como análise adicional de robustez utilizo o número de KAM enumeradas no relatório de auditoria como *proxy* para a qualidade de auditoria. Existem várias formas de mensurar a importância do cliente (Chung & Kallapur, 2003; Craswell *et al.*, 2002; Li, 2009; Reynolds & Francis, 2001; Gaver & Paterson, 2007) e assim, mensuro a importância do cliente de diferentes formas: através dos honorários totais recebidos por uma empresa de auditoria em

relação ao total de honorários; dos honorários de consultoria recebidos por uma empresa de auditoria em relação ao total de honorários recebidos por essa empresa; dos honorários totais recebidos por um escritório de auditoria em relação ao total de honorários recebidos por esse escritório; dos honorários de consultoria recebidos por um escritório de auditoria em relação ao total de honorários recebidos por esse escritório; e dos dos honorários de auditoria recebidos por um sócio de auditoria em relação ao total de honorários recebidos pelo mesmo.

Em termos de conclusões analiso, primeiramente, o modelo de regressão linear utilizando os acréscimos discricionários como *proxy* para a qualidade de auditoria com o objetivo de testar a primeira hipótese de investigação. No âmbito deste teste não é possível a realização de generalizações e inferências estatísticas a partir destes resultados ao nível do sócio de auditoria e ao nível da empresa de auditoria quando analiso honorários de consultoria. Pelo contrário, por um lado, ao nível do escritório de auditoria a importância do cliente está negativamente relacionada com os acréscimos discricionários (aumento da qualidade de auditoria) confirmando a primeira hipótese de investigação. Por outro lado, ao nível da empresa de auditoria a importância do cliente está positivamente relacionada com os acréscimos discricionários, evidenciando, assim, a teoria da dependência económica apresentada por Reynolds e Francis (2001), ou seja, a hipótese de investigação é rejeitada.

Para além dos acréscimos discricionários, testo a primeira hipótese de investigação através da emissão de opinião qualificada como *proxy* para a qualidade de auditoria. Ao contrário da equação anterior, a importância do cliente não tem um impacto estatisticamente significativo na qualidade de auditoria em nenhum dos modelos analisados, pelo que não é possível a realização de generalizações e inferências estatísticas a partir destes resultados.

Ao testar a segunda hipótese de investigação de que as alterações no relatório de auditoria têm um impacto positivo na influência da importância do cliente na qualidade de auditoria, as conclusões são semelhantes entre os dois métodos de mensuração da variável dependente. Quando a qualidade de auditoria é avaliada através da contabilização de acréscimos discricionários nada se pode concluir ao nível do sócio e empresa de auditoria quando a importância do cliente é medida pelos honorários totais. Pelo contrário, existe evidência de que a qualidade de auditoria diminui ao nível do escritório de auditoria e ao nível da empresa, quando a importância do cliente é medida através dos honorários de consultoria. Quando a qualidade de auditoria é avaliada através da emissão de opinião qualificada por parte dos auditores verifico, também, um impacto negativo das alterações enumeradas na qualidade de auditoria ao nível da empresa de auditoria. Desta forma, estes resultados rejeitam a hipótese de investigação formulada apesar de estarem suportados pela literatura existente acerca do tema.

Por fim, realizo testes adicionais à primeira hipótese de investigação, utilizando o número de KAM como forma de avaliar a qualidade de auditoria, e concluo que a importância do cliente ao nível do sócio, escritório e empresa de auditoria influencia positivamente a qualidade de auditoria, confirmando, por isso, a hipótese formulada.

De uma forma geral, o meu estudo contribui para diversos *gaps* identificados na revisão de literatura. Em primeiro lugar, realizo a minha análise através de uma amostra que se diferencia da maioria dos estudos existentes, constituída por países onde existe uma forte legislação e uma proteção do investidor mais reduzida. Para além disso, existem poucas investigações que avaliem o impacto da importância do cliente na qualidade de auditoria e independência do auditor ao nível do sócio de auditoria. O impacto da prestação de serviços de consultoria é, adicionalmente, um tema cada vez mais preocupante para os organismos de regulamentação que pretendem assegurar a independência do auditor, e, desta forma, este estudo contribui para avaliar se a prestação de serviços de consultoria é, de facto, uma ameaça à qualidade de auditoria. Por fim, existem, também, poucos estudos que identifiquem o impacto das alterações impostas pela UE ao nível da profissão de auditoria e, por isso, estudo a interação entre a importância do cliente e o período anterior e posterior a estas alterações e analiso, de forma adicional, um modelo estatístico em que a qualidade de auditoria é mensurada através do número de KAM introduzidas no relatório de auditoria.

Em termos de estrutura segue-se o segundo capítulo de revisão de literatura que aborda os diversos tópicos de investigação apresentados e, também, a contextualização necessária à definição das hipóteses de investigação. De seguida, o terceiro capítulo evidencia a metodologia adotada e os métodos de investigação utilizados para a recolha dos dados, para a definição da amostra e para o desenho de investigação, ou seja, a delineação dos modelos a serem analisados. Por fim, seguem-se o quarto e quinto capítulos que evidenciam os resultados obtidos, assim como, as conclusões e contributos do estudo e recomendações de investigação futura.

2. Revisão de literatura e desenvolvimento das hipóteses

O valor acrescentado do auditor está relacionado com o seu dever em reduzir as assimetrias de informação e conflitos de agência entre os gestores e os *stakeholders* ao providenciar verificação externa quanto à veracidade e confiabilidade das demonstrações financeiras de uma empresa (Ferguson et al., 2004). No entanto, a redução dos custos de agência é um fator dependente do nível de independência do auditor e da percepção que os *stakeholders* têm da mesma (Watts & Zimmerman, 1983). Nesse sentido, uma das responsabilidades do auditor consiste em realizar a auditoria, com base no normativo aplicável, com o principal objetivo de procurar e analisar prova relativamente à veracidade e confiabilidade das demonstrações financeiras, bem como à sua conformidade com os normativos contabilísticos utilizados para, posteriormente, proceder à emissão da sua opinião através de um relatório de auditoria (Watts & Zimmerman, 1983; Dedman & Kausar, 2012).

Para além disso, independência e objetividade constituem duas grandes características que o auditor deve garantir no exercício do seu julgamento profissional com o objetivo de certificar a qualidade do serviço de auditoria. A divulgação de diversos escândalos financeiros e contabilísticos, o aumento da prestação simultânea de serviços de auditoria e consultoria e o impacto desses acontecimentos na profissão de auditoria tornam indispensável estudos relacionados com a independência do auditor (Chi et al., 2012). Este tema é, por isso, alvo de grande preocupação por parte de um largo conjunto de stakeholders (Hunt & Lulseged, 2007). Segurança no trabalho, oportunidades de promoções na carreira, credibilidade, e o prestígio associado a alguns compromissos são exemplos de motivos não financeiros que, conjuntamente com os motivos financeiros, podem incentivar o auditor a comprometer a sua independência ao oferecer um tratamento mais favorável a clientes significativamente mais importantes com o objetivo de reter a respetiva relação (Hossain et al., 2023).

A realização de uma auditoria e a relação entre o cliente e o auditor pressupõem a existência tanto de benefícios, como de alguns custos (Reynolds & Francis, 2001). De acordo com os autores, os benefícios constituem os rendimentos que o auditor obtém através dos seus clientes. Estes benefícios geram um incentivo ao auditor para reter os seus clientes, incentivo esse que é tanto maior quanto mais significativo for o cliente em relação ao conjunto global de clientes do auditor, existindo o risco de comprometer a sua independência (Chen & Sun, 2010). Reynolds e Francis (2001) designam esse incentivo de dependência económica. Hunt e Lulseged (2007) corroboram esses resultados afirmando, também, que essa dependência económica aumenta consoante a importância relativa do cliente de auditoria, visto que maiores clientes pagam um maior montante de honorários, existindo consequentemente o risco de o auditor comprometer

a sua independência. Por outro lado, os custos surgem com o eventual impacto negativo na reputação do auditor, bem como de possíveis custas processuais quando o auditor compromete a sua objetividade e independência na relação com o seu cliente (Reynolds & Francis, 2001). Estes custos motivam o auditor a manter a sua independência pelo que essa motivação é designada de proteção da reputação (Reynolds & Francis, 2001).

Deste modo, a relação entre o auditor e o cliente é afetada tanto pela dependência económica entre os dois, medida de diversas formas, como pelos riscos associados a custas processuais e danos na reputação do auditor (risco de reputação). Por um lado, existem ambientes institucionais cujas penalizações sobre os auditores não são muito elevadas e, nestes casos, a dependência económica pode ser mais relevante fornecendo incentivos ao auditor para incumprir com alguma das suas obrigações ou comprometer a sua independência e objetividade (Chen & Sun, 2010). Por outro lado, existem ambientes institucionais mais exigentes, onde a penalização por má conduta, seja a nível de reputação como a nível financeiro, é bastante elevada, e nestes casos, os riscos associados a custas processuais e danos na reputação do auditor superam a dependência económica que possa existir, servindo de incentivo ao auditor em executar as suas tarefas com a independência e objetividade exigidas (Hunt & Lulseged, 2007). Por fim, existem ambientes em que o nível de exigência e escrutínio é tão elevado que o auditor reporta a sua opinião e executa as suas tarefas de forma bastante conservadora, exercendo o seu julgamento profissional com elevada exigência e minuciosidade para clientes com elevada importância relativa, comparativamente ao conjunto de todos os clientes do respetivo auditor (Reynolds & Francis, 2001).

Em 2008, a falência do banco *Lehman Brothers* provocou uma grande instabilidade financeira a nível mundial provocando a designada crise de 2008 cujos impactos se sentiram por vários anos. Desde então tornou-se imprescindível a estabilização do sistema financeiro e tornou-se mais restrito o controlo exercido sobre diversos setores (bancos, fundos de investimento, empresas de *rating*, bancos centrais, entre outros) (Comissão Europeia, 2010). A auditoria passou, a também, a constituir um foco de vários organismos, nomeadamente, da Comissão Europeia, que sentiu a necessidade de emitir algumas recomendações acerca da forma de atuação e funcionamento deste setor na Europa. Um dos tópicos abordados está diretamente associado à preocupação da influência e domínio que as *Big 4* apresentam na maioria dos países Europeus. Neste sentido, a Comissão Europeia recomenda a realização de auditorias conjuntas e uma maior rotatividade e menor duração de cada mandato de auditoria, e questionam, inclusive, se a preferência por uma *Big 4* como auditor estará associada a mérito ou apenas a uma percepção sem fundamento.

Francis *et al.* (2013) abordam a preocupação da Comissão Europeia, comum a outros organismos internacionais e aplicam os seus estudos em países onde o mercado é dominado pelas empresas *Big 4* concluindo que, de facto, a qualidade de auditoria é superior quando os clientes são auditados por *Big 4*, ou seja, detetam um menor volume de acréscimos discricionários, um maior reporte de resultados negativos por parte dos seus clientes, entre outros. O contrário se observa quando a amostra é constituída por empresas auditadas por não *Big 4* e, por isso, parece existir evidência de que o mercado ser dominado por *Big 4* é algo positivo e não constitui razão para preocupação. No entanto, os autores enfrentaram casos específicos em que o mercado de auditoria é concentrado, sobretudo, em uma ou duas das empresas que constituem o grupo *Big 4*. Nessas situações individuais, os autores detetaram uma deteriorização da qualidade de auditoria, ou seja, um aumento dos acréscimos discricionários e um reporte significativamente mais reduzido de resultados negativos por parte das empresas auditadas, por exemplo.

Existem vários autores (Chi et al., 2012; Hossain et al., 2023; Li, 2009; Craswell et al., 2002; Pittman et al., 2023) a prestar importância, também, à relação do tamanho da empresa de auditoria nesta temática, ou seja, utilizam amostras constituídas por empresas auditadas por *Big4* e não *Big 4*, com o objetivo de realizar a comparação entre ambas e verificar se os resultados divergem consoante o tipo de empresas analisadas. Alguns autores obtêm evidência de uma maior fragilidade por parte de empresas de auditoria não *Big 4* e concluem acerca de uma maior propensão para o comprometimento da sua independência (Craswell et al., 2002; Chi et al., 2012). Ainda assim, existem estudos cujos resultados são inconclusivos ou diversos em relação a este tema (Hossain et al., 2023; Li, 2009). Pittman *et al.* (2023) avaliam, especificamente, a importância da tolerância ao risco do sócio de auditoria para a qualidade de auditoria e concluem que empresas de auditoria *Big 4* exercem um maior controlo sobre o nível de tolerância de risco dos seus sócios de auditoria e sobre a forma como isso afeta a qualidade de auditoria, ou seja, detetam um maior número de infrações sancionadas no contexto das empresas de auditoria não *Big 4*.

2.1. Importância do cliente e qualidade de auditoria

Quando se estuda a relação entre a importância do cliente e a qualidade de auditoria ao nível da empresa de auditoria, a perda de um cliente tem um impacto reduzido visto que a grande quantidade de clientes de uma empresa *Big 4* garante, à partida, que nenhum cliente, por si só, seja significativamente importante para a empresa, em termos de rédito (Reynolds & Francis, 2001). Quando a análise é reduzida ao nível do escritório de auditoria a perda de um cliente já

poderá causar uma perda significativa de rédito para o escritório em questão (resultando em despedimentos e menores remunerações) e, para além disso, o escritório constitui a unidade de tomada de decisão e é o local a partir de onde os auditores contactam com os clientes, executam os trabalhos de auditoria e emitem o respetivo relatório (Reynolds & Francis, 2001). Esta visão é apoiada por diversos autores (Chung & Kallapur, 2003; Ferguson et al., 2004; Gaver & Paterson, 2007; Li, 2009).

Reynolds e Francis (2001) avaliam uma amostra constituída por empresas dos EUA auditadas pelas *Big 4* em 1996 e concluem que os clientes com maior importância relativa não recebem um tratamento mais favorável nem em termos de gestão de resultados nem em termos de emissão de opiniões acerca de problemas de continuidade, sugerindo que a dependência económica não supera a preocupação que os auditores têm em relação à sua reputação. Hunt e Lulseged (2007) avaliam, por outro lado, entidades auditadas por empresas além das *Big 4* no período entre 2001 e 2003 e concluem à semelhança de Reynolds e Francis (2001)

Chung e Kallapur (2003) avaliam o impacto da importância do cliente na qualidade de auditoria ao nível do escritório de auditor através dos acréscimos discricionários calculados com o apoio do modelo de Jones, utilizando uma amostra de empresas em 2003 e falham em encontrar alguma relação entre a importância do cliente e a qualidade de auditoria. Gaver e Paterson (2007) acreditam que o modelo de Jones possa não ser o mais adequado como uma medida de acréscimos discricionários e, por isso, utilizam outro método de pesquisa e incluem uma amostra constituída por entidades da indústria de seguros em 1993. Os autores concluem de forma semelhante à de Chung e Kallapur (2003) visto que não identificam nenhuma relação entre a importância do cliente e a qualidade de auditoria. Chen e Sun (2010) referem, também, que a importância do cliente não tem qualquer impacto significativo na qualidade de auditoria.

A análise ao nível do escritório de auditoria é, devido às razões enumeradas, uma perspetiva de elevado potencial para futuras pesquisas neste tema, embora seja imprescindível, também, analisar esta questão de investigação ao nível do sócio de auditoria (DeFond & Francis, 2005). Tendo em conta que a execução dos trabalhos de auditoria está à responsabilidade do *engagement partner* a partir de um escritório de auditoria, geralmente situado na mesma localidade das instalações do cliente, a perda de um cliente significativamente importante, ou a angariação de um novo cliente, apresentam uma importância económica superior para o auditor em questão e para o respetivo escritório do que propriamente para a empresa no geral (DeFond & Francis, 2005). Para além disso, existem alguns benefícios não financeiros associados à retenção de um cliente significativamente importante para o sócio de auditoria, tais como segurança no trabalho, oportunidades de promoções de carreira, entre outros, que podem

influenciar a independência do auditor (Chi et al., 2012). Adicionalmente, a obrigatoriedade, em alguns países, da assinatura do relatório de auditoria por parte do sócio de auditoria, serve de incentivo para que este não comprometa a sua independência visto que a sua reputação pode ser colocada em causa (Chi et al., 2012). Por estas razões, DeFond e Francis (2005) recomendam uma análise mais profunda, ao nível do sócio de auditoria.

Apesar da recomendação de DeFond e Francis (2005), enquanto são vários os estudos que abordam a possibilidade de a qualidade de auditoria ser comprometida com a importância do cliente ao nível da empresa ou escritório de auditoria, a mesma afirmação não é válida ao nível do sócio de auditoria. Chen e Sun (2010), Chi *et al.* (2012) e Hossain *et al.* (2023) são os únicos autores, do meu conhecimento, que efetuam essa análise.

De acordo com Hossain *et al.* (2023) a análise ao efeito da importância do cliente na qualidade de auditoria tem um poder explicativo superior quando a importância do cliente é mensurada através de diferentes formas em oposição à utilização de apenas uma *proxy*. Deste modo, quando inserem os três níveis de análise no mesmo modelo, os autores concluem que, ao nível do sócio de auditoria existe evidência de uma relação significativa entre a importância do cliente e a qualidade de auditoria, no sentido em que a qualidade de auditoria aumenta consoante a importância do cliente. Pelo contrário, ao nível do escritório e da empresa de auditoria, não existe qualquer associação entre a importância do cliente e a qualidade de auditoria. Estas conclusões são consistentes com o pressuposto de que a importância do cliente é mais relevante ao nível do sócio de auditoria (Hossain et al., 2023). Chen e Sun (2010) entendem, também, que a investigação ao nível do sócio de auditoria fornece um poder explicativo superior e analisam as relações existentes entre a importância do cliente, as alterações ao nível institucional, e a qualidade de auditoria através de uma amostra constituída por empresas chinesas num período entre 1995 a 2004. Os autores concluem que, ao nível do sócio de auditoria, a importância do cliente coloca em causa a qualidade de auditoria no período anterior a 2001, ao contrário dos resultados obtidos para o período posterior a 2001, em que existe evidência de um conservadorismo por parte dos auditores, ao serem ainda mais exigentes ao lidar com clientes significativamente mais importantes. Ao nível do escritório, Chen e Sun (2010) referem que a importância do cliente não tem qualquer impacto significativo na qualidade de auditoria em qualquer um dos períodos em análise. Estas conclusões suportam a recomendação de DeFond e Francis (2005). Chi *et al.* (2012) avaliam a forma como a importância do cliente compromete a independência dos auditores, englobando entidades cotadas e não cotadas e empresas de auditoria *Big 4* e não *Big 4*, entre 1990 e 2009. Analisando apenas entidades auditadas pelas *Big 4*, os autores concluem que o sócio de auditoria não

compromete a sua independência, ao contrário dos resultados obtidos na análise a entidades auditadas por empresas de auditoria para além das *Big 4*.

Goodwin e Wu (2016) também seguem a recomendação de DeFond e Francis (2005) e contribuem para a revisão de literatura em auditoria ao nível do sócio de auditoria, embora o seu estudo incida num outro tópico de investigação. Os autores avaliam a influência do *portfolio* de clientes do auditor na qualidade de auditoria defendendo a ideia de que um elevado número de clientes possa restringir o tempo e dedicação prestados a alguns projetos, diminuindo, consequentemente, a qualidade do seu trabalho. Os autores partem de uma amostra constituída por entidades auditadas por empresas de auditoria da Austrália, entre 1999 e 2010, utilizam os acréscimos discricionários e a probabilidade de emissão de opinião acerca de problemas de continuidade e concluem que não existe um impacto significativo entre ambas as variáveis principais analisadas.

Atualmente, assiste-se a um crescente aumento da prestação de serviços de consultoria e, por isso, existe uma preocupação por parte dos organismos de regulação acerca do impacto dessa realidade na qualidade de auditoria (Lisic et al., 2019). Para além da dependência económica que possa surgir, a prestação de serviços de consultoria pode surgir como um incentivo à criação de uma ligação mais próxima entre o departamento de gestão do cliente de auditoria e os auditores, colocando, assim, em causa, a qualidade do processo de auditoria (Felix Jr. et al., 2005).

É possível identificar tanto benefícios, como alguns custos associados à relação entre o cliente e o auditor durante a realização de uma auditoria (Reynolds & Francis, 2001). Neste sentido, os benefícios podem servir de incentivo ao auditor para a retenção da relação com os seus clientes, incentivo esse que é tanto maior quanto maior a importância relativa do cliente, existindo, por isso, o risco de comprometer a sua independência (Chen & Sun, 2010). A dependência económica, medida através do montante de honorários de serviços de consultoria, é, por isso, alvo de preocupação visto que pode constituir um desses possíveis benefícios para o auditor.

Ferguson *et al.* (2004) utilizam uma amostra constituída por empresas do Reino Unido (RU) durante o período entre 1996 a 1998, focando-se especificamente no impacto da prestação de serviços de auditoria e consultoria nas atividades de gestão de resultados, e concluem que um nível mais elevado de dependência económica entre o auditor e o cliente, causado pela prestação de serviços de consultoria, pode reduzir a predisposição por parte do auditor em impedir práticas de gestão de resultados pelo cliente. De entre as práticas contabilísticas irregulares ou oportunísticas identificadas estão: sobrevalorização de réditos, capitalização incorreta e atraso

no reconhecimento de gastos, estimativas sobrevalorizadas no valor residual de ativos, estimativas inapropriadas do justo valor de alguns ativos, entre outros (Ferguson et al., 2004). Através dos dados recolhidos, os autores também identificaram uma dependência crescente nos rendimentos provenientes da prestação de serviços de consultoria pelas empresas de auditoria.

Li C. (2009) dedica-se, também, na sua pesquisa, ao impacto dos honorários de serviços de consultoria na independência do auditor apesar de realizar a análise em dois períodos diferentes (antes e após o ano de 2000). Enquanto no período anterior a 2000 a autora não encontra qualquer relação significativa entre os elementos, no período posterior as conclusões são contrárias às de Ferguson *et al.* (2004), ou seja, existe evidência de que os honorários de serviços de consultoria não afetam a independência do auditor. Ghosh *et al.* (2009) corroboram o estudo referido anteriormente, não obtendo evidência de alguma associação entre a independência do auditor e os honorários de serviços de consultoria. Apesar de analisarem a independência aparente, os autores concluem que os investidores não interpretam os serviços de consultoria como um fator comprometedor da independência do auditor. Craswell *et al.* (2002) concluem, também, que os auditores parecem estar dispostos a emitir opiniões qualificadas independentemente da importância económica de um cliente, medida através de honorários de serviços de consultoria. Lisic *et al.* (2019) falham, também, em detetar evidência de que a qualidade da auditoria seja comprometida e Kinney Jr. *et al.* (2004) detetam, inclusive, que quando se tratam de serviços fiscais e de gestão fiscal a qualidade de auditoria aumenta.

Deste modo, embora exista, continuamente, a preocupação de que a prestação simultânea de serviços de auditoria e consultoria possam afetar o julgamento profissional do auditor bem como a independência e objetividade inerentes à respetiva profissão, são vários os estudos que se deparam com uma falta de relação entre os respetivos elementos ou que até concluem acerca de uma relação positiva (Li, 2009; Kinney Jr. et al., 2004). Estes resultados são consistentes com o argumento de que os auditores reportam de uma forma mais conservadora quando estão perante clientes com uma importância relativa elevada, principalmente associada a serviços de consultoria, com o objetivo de protegerem a sua reputação e evitarem custos processuais (Li, 2009).

Na medida em que os resultados quanto à influência da importância do cliente (medida tanto através dos serviços de auditoria como de consultoria) na qualidade de auditoria são contraditórios, nem todos os estudos se focaram nas diferentes formas de mensurar a importância do cliente (firma, escritório e sócio) e foram feitos essencialmente em países com forte proteção do investidor apresento a primeira hipótese de investigação:

H1: A importância do cliente tem influência positiva na qualidade de auditoria.

2.2. Reforma de auditoria

O relatório de auditoria consiste num elemento de comunicação entre o auditor de uma empresa e os respetivos *stakeholders* (Gutierrez et al., 2018). Há uma perceção de que existem ainda vários meios para melhorar a sua estrutura e conteúdo (Vanstraelen et al., 2012). Por um lado, o relatório não fornece muita informação para além da opinião do auditor, que, por si só, apenas consiste num parágrafo *standard* acerca da veracidade e confiabilidade das demonstrações financeiras do seu cliente e, mesmo o relatório de opinião qualificada fica aquém das expectativas por não comunicar informação relacionada com a forma de lidar com as matérias mais complexas que requerem um nível de julgamento profissional mais exigente por parte do auditor (Gutierrez et al., 2018).

Para além disso, a necessidade e procura por alterações ao nível da profissão de auditoria advém dos escândalos financeiros e contabilísticos ocorridos bem como da sua exposição que colocam em causa a confiança no auditor e da falta de transparência em relação às práticas e qualidade do trabalho de auditoria (Vanstraelen et al., 2012). É imprescindível, por isso, um modelo de estrutura para o relatório de auditoria com o objetivo de reduzir a assimetria de informação entre os gestores e os *stakeholders* e aumentar o nível de transparência em relação às práticas e qualidade do trabalho de auditoria (IAASB, 2011; PCAOB, 2013). Adicionalmente, as alterações ao nível do relatório de auditoria podem incentivar os auditores a exercer um maior ceticismo profissional, suportando melhor a sua opinião, e podem também cativar os gestores a concentrar mais atenção nos diversos pontos de melhoria indicados (PCAOB, 2016).

Quanto aos EUA, em 2017, o órgão responsável pela emissão das normas de auditoria, o *Public Company Accounting Oversight Board* (PCAOB), procedeu à publicação de novas normas aplicáveis, na generalidade, para períodos findos em ou após dezembro de 2017. A obrigatoriedade de divulgação e comunicação de *Critical Audit Matters* é aplicável, no entanto, apenas a partir de junho de 2019 para empresas de maior dimensão, e a partir de dezembro de 2020 para as restantes entidades (PCAOB, 2017).

Ao nível do RU, em 2018, o *Financial Reporting Council* emitiu a *International Standard on Auditing* (United Kingdom) (ISA(UK)) 701 *Communicating key audit matters in the independent auditor's report*, na mesma data em que emitiu a revisão da ISA (UK) 700 *Forming an Opinion and Reporting on Financial Statements* (Financial Reporting Council (FRC), 2016a; Financial Reporting Council (FRC), 2016b). Essas alterações seriam aplicáveis a partir de 2016. Em 2020, ambas as normas foram novamente revistas com o objetivo de implementar algumas alterações, principalmente ao nível da estrutura e conteúdo do relatório de auditoria.

Essas revisões são aplicáveis para períodos findos em ou após dezembro de 2019 (Financial Reporting Council (FRC), 2019a; Financial Reporting Council (FRC), 2019b).

A nível internacional, tanto o *International Auditing and Assurance Standards Board* (IAASB) como a UE realizam, constantemente, algumas alterações ao nível das normas de auditoria com o objetivo de aumentar o valor intrínseco do reporte de auditoria.

Em janeiro de 2015 o IAASB emitiu um novo conjunto de normas de auditoria englobando, nomeadamente, a revisão da ISA 570 *Going Concern*, da ISA 700 *Forming an Opinion and Reporting on Financial Statements*, da ISA 705 *Modifications to the Opinion in the Independent Auditor's Report*, da ISA 706 *Emphasis of Matter Paragraphs and Other Matter Paragraphs in the Independent Auditor's Report* e a emissão da ISA 701 *Communicating Key Audit Matter in the Independent Auditor's Report* (IAASB, 2015). Estas alterações são aplicáveis para períodos findos em ou após dezembro de 2016. Apesar das respetivas adaptações associadas a uma nova estrutura e conteúdo do relatório de auditoria o IAASB, desde então, já procedeu a outras alterações sempre com o objetivo de introduzir e melhorar aspetos que são cada vez mais valorizados no reporte de auditoria (IAASB, 2022).

A UE, por sua vez, emitiu o Regulamento (UE) N°537/2014 do Parlamento Europeu e do Conselho, bem como a Diretiva 2014/56/UE do Parlamento Europeu e do Conselho em 2014 com a obrigação de aplicabilidade a partir de junho de 2016. As alterações previstas nos documentos abrangem, entre outras, a obrigatoriedade de divulgação do nome e correspondente assinatura do sócio de auditoria encarregue da auditoria, a obrigatoriedade, em parágrafo específico, de divulgação de quaisquer factos ou acontecimentos que provoquem preocupações ou incertezas materiais em relação à capacidade, por parte da empresa auditada, em manter a sua atividade no longo prazo, a obrigatoriedade de divulgação de matérias que o auditor tenha considerado de elevada complexidade e associadas a um risco potencial, sem que as mesmas tenham sido razão suficiente para a emissão de uma opinião qualificada, bem como as ações tomadas para lidar com essas matérias, novas regras associadas à contratação pelas entidades auditadas de antigos revisores oficiais de contas e novas exigências ao nível da avaliação das ameaças à independência e respetivas salvaguardas (UE, 2014a). Adicionalmente, está especificamente expressa a proibição da prestação de um conjunto alargado de serviços distintos da auditoria, nomeadamente, serviços de assessoria fiscal, elaboração e lançamento de registos contabilísticos, serviços de processamento salarial, alguns serviços jurídicos, entre outros e, também, a duração mínima (1 ano) e máxima (10 anos) do mandato de auditoria, salvo algumas alterações permitidas a cada um dos Estados-Membros (UE, 2014b).

Li C. (2009), como evidenciado anteriormente, estuda o impacto dos honorários de serviços de consultoria na independência do auditor e realiza essa análise 2001 e 2003 com o objetivo de analisar o impacto da Lei *Sarbanes-Oxley* no comportamento do auditor. Esta Lei surgiu no desenrolar de diversos acontecimentos, nomeadamente os escândalos associados à *Enron* e à *WorldCom*, com o objetivo de impor algumas alterações e correções nos regulamentos da profissão de auditoria nos EUA (DeFond & Francis, 2005). Enquanto no período anterior à respetiva Lei a autora não encontra qualquer relação significativa entre os elementos, no período posterior existe evidência de que os honorários de serviços de consultoria não afetam a independência do auditor. De facto, a autora observa que em 2003 os auditores exercem o seu julgamento profissional de uma forma mais minuciosa para clientes de maior importância relativa, concluindo que as alterações institucionais têm um impacto positivo no reporte de auditoria. Lisic *et al.* (2019) seguem o mesmo raciocínio embora estudem o impacto da prestação de serviços de consultoria na qualidade de auditoria. Os autores detetam um impacto positivo da Lei e, por isso, concluem que a qualidade de auditoria é superior no período posterior à aplicação da mesma.

Chen & Sun (2010), por sua vez, também analisam o impacto das alterações institucionais, neste caso na China, em 2001. No período anterior a 2001, os autores observaram que a qualidade de auditoria é bastante influenciada pela importância do cliente. No período posterior às alterações os autores observaram uma atitude conservadora por parte dos auditores de forma idêntica a de Li C. (2009). Desta forma, as melhorias institucionais contribuem para que os auditores realizem auditorias de maior qualidade (Chen & Sun, 2010).

A divulgação de matérias que o auditor tenha considerado de elevada complexidade e associadas a um risco potencial, sem que as mesmas tenham sido razão suficiente para a emissão de uma opinião qualificada, bem como as ações tomadas para lidar com essas matérias é um dos principais tópicos em comum entre as alterações impostas pelos diversos organismos acima mencionados. Essas matérias são designadas, por diversos organismos, de KAM ou *Critical Audit Matters*. As KAM² consistem em matérias que o auditor enfrenta durante a execução da auditoria, que exigem um julgamento profissional bastante complexo e que provocam dificuldades ao auditor em obter prova de auditoria suficiente e apropriada e em, consequentemente, criar a sua opinião acerca da conformidade das demonstrações financeiras em relação aos normativos contabilísticos subjacentes (PCAOB, 2013). É expectável que estas

² Daqui em diante prevalecerá o termo KAM quando se pretende referir a Key Audit Matters (KAM) ou Critical Audit Matters.

matérias acrescentem valor ao relatório de auditoria de forma a que os *stakeholders* consigam identificar, e posteriormente avaliar, alguns tópicos que o auditor tenha considerado de maior importância (PCAOB, 2013). Para além da divulgação das KAM, é também um requisito a divulgação de salvaguardas e procedimentos aplicados pelo auditor para lidar com essas matérias. Desta forma, esse contexto e informação adicionais facilitam o processamento de informação por parte dos *stakeholders* (Sirois et al., 2018). O objetivo final dos parágrafos relacionados com as KAM consiste em agregar valor ao relatório de auditoria, comunicando os desafios enfrentados ao longo da execução dos trabalhos de auditoria (Christensen et al., 2014).

Para além disso, o impacto da divulgação de KAM no relatório de auditoria tem sido analisado através de diversas perspetivos pelos autores. Por um lado, é expectável que a divulgação de KAM facilite e acelere o acesso e a compreensão, por parte dos *stakeholders*, das divulgações financeiras associadas (Sirois et al., 2018) e também é possível que essa divulgação tenha um impacto na decisão dos investidores e que esse impacto é superior ao provocado meramente pelas divulgações financeiras, tendo em conta a maior credibilidade associada ao relatório de auditoria (Christensen et al., 2014). Por isso, são alguns os estudos que se focam nos *stakeholders*, mais especificamente os investidores (Gutierrez et al., 2018; Chan & Liu, 2023). Por outro lado, é expectável que os gestores melhorem e aperfeiçoem o nível de profundidade e utilidade das suas divulgações financeiras quando existe alguma KAM relacionada com as mesmas (Fuller et al., 2021) e é por essa razão que também existem alguns estudos que se focam na perspetiva do órgão de gestão das empresas (Bentley et al., 2021; Burke et al., 2023; Tan & Hun-Tong, 2022). Por fim, de acordo com o IAASB “The purpose of communicating key audit matters is to enhance the communicative value of the auditor’s report by providing greater transparency about the audit that was performed” e essa é a justificação por que alguns autores analisam o impacto da divulgação de KAM na qualidade de auditoria (Gutierrez et al., 2018; Espahbodi et al., 2023). O impacto nos honorários de auditoria também é uma preocupação tendo em conta as novas exigências sobre o conteúdo do relatório de auditoria e as possíveis implicações sobre o trabalho do auditor (Gutierrez et al., 2018).

Ainda assim, os resultados obtidos pelos diversos autores exibem uma diversidade de conclusões, não sendo possível, por isso, a existência de qualquer consenso em relação ao impacto das KAM na reação dos investidores, na qualidade de auditoria, entre outros. São vários os estudos que se suportam em métodos experimentais (Sirois et al., 2018; Christensen et al., 2014; Tan & Hun-Tong, 2022; Fuller et al., 2021; Bentley et al., 2021; Brasel et al., 2016), mas existem, também diversos estudos empíricos que analisam o impacto da divulgação de KAM. Chan e Liu (2023) concluem que a divulgação destas matérias permite um acesso mais

rápido às respectivas divulgações financeiras e auxilia os investidores no cálculo do risco de investimento. Burke *et al.* (2023) encontram evidência de que o conteúdo, a estrutura e a linguagem das divulgações financeiras são melhoradas após terem sido divulgadas matérias de risco no relatório do auditor. Para além disso, Reid *et al.* (2019) estudam o impacto das alterações ao relatório de auditoria em empresas não financeiras cotadas no RU e são dos primeiros autores a identificar uma pequena reação do mercado a essas alterações. Adicionalmente, Espahbodi *et al.* (2023) verificam que a divulgação de KAM provoca um aumento da qualidade de auditoria, embora os honorários de auditoria também aumentem. Pelo contrário, Gutierrez *et al.* (2018) recorrem a análises estatísticas para analisar se as novas exigências em relação ao relatório de auditoria, em 2013 no RU, produzem algum efeito na reação dos investidores e na qualidade de auditoria e não encontram evidência de qualquer efeito significativo nem na qualidade nem nos honorários de auditoria à semelhança das conclusões obtidas por Lennox *et al.* (2023).

Desta forma, é, também, interessante analisar o impacto destas alterações na estrutura e conteúdo do relatório de auditoria, nomeadamente a divulgação de KAM, na relação entre a qualidade de auditoria e a importância do cliente, surgindo a minha segunda hipótese de investigação:

H2: As alterações no relatório de auditoria têm um impacto positivo na influência da importância do cliente na qualidade de auditoria.

3. Metodologia e desenho da investigação

O meu objetivo geral é verificar a existência de um impacto positivo da importância de um cliente na qualidade da auditoria. Para atingir esse objetivo, esboço um modelo de regressão linear múltipla para testar a relação entre as variáveis independente e dependente, juntamente com o efeito das variáveis de controlo e alguns efeitos fixos. Deste modo, a metodologia subjacente à investigação é quantitativa e é proveniente de métodos científicos. Estes métodos pressupõem a existência de uma teoria bem estruturada como fundamento para a investigação, que deriva do processo de revisão de literatura e se expressa através de um modelo matemático (Ryan et al., 2002). Para além disso, são formuladas hipóteses de investigação que evidenciam a relação entre as variáveis dependente e independentes e são utilizados métodos pré-determinados para as etapas de recolha de dados, de análise estatística e de generalização de resultados (Ryan et al., 2002).

Este tipo de metodologia enquadra-se na categoria de investigação positivista, que é bastante utilizada como suporte a diversos estudos nas áreas de contabilidade, finanças e economia. A teoria subjacente a este método de investigação está, geralmente, associada à previsão e explicação de práticas contabilísticas, financeiras e económicas, a um nível agregado e não individual, processo esse que tem por base as leis e teorias económicas aplicáveis. O objetivo final deste método de investigação é o de generalizar resultados, de forma estatística, a partir da amostra selecionada, baseando-se na recolha de dados e na definição de hipóteses de investigação (Watts & Zimmerman, 1986; 1990).

Numa primeira fase de revisão de literatura utilizei a biblioteca de conhecimento *online* (b-on) e a base de dados *scopus* para consultar artigos científicos relacionados com o tema de investigação pretendido. Desta forma, restringi a minha pesquisa, inicialmente, a artigos relacionados com o respetivo tema e que estivessem publicados nos jornais de melhor classificação de acordo com o *Academic Journal Guide 2021*. De seguida, pesquisei por algumas das referências bibliográficas utilizadas nesses estudos, principalmente quando existiam referências comuns a diversos artigos. Depois, defini a amostra conforme evidenciado no capítulo 3.1. Adicionalmente, identifiquei as hipóteses de investigação a serem estudadas suportando-me nos diversos tópicos de investigação que identifiquei no processo de revisão de literatura e nas alterações impostas pela UE em vigor desde 2016. Após a delineação dos objetivos específicos iniciei o processo de recolha de dados que separei em duas fases. Primeiramente, recolhi alguns dados de forma manual através do acesso aos relatórios e contas para a amostra total inicial (120 empresas) ao longo de todo o período da análise (2010 a 2022). A segunda fase do processo de recolha de dados caracterizou-se pelo acesso à base de dados

Refinitiv Eikon com o objetivo de recolher o restante conjunto de dados principalmente económicos e financeiros. Por fim, formulei as regressões de acordo com os objetivos pretendidos e utilizei o *Eviews* como software estatístico para a análise de dados.

3.1. Amostra

A amostra é definida através do método de amostragem por conveniência e é constituída por empresas cotadas na Bolsa de Valores de Madrid (IGBM – Índice Geral da Bolsa de Valores de Madrid e IBEX 35 – principal índice da Bolsa de Madrid) e o período de análise compreende os anos entre 2010 e 2022 conforme tabela 3.1..

A maior parte dos estudos acerca da relação entre a qualidade de auditoria e a importância do cliente são realizados em ambientes onde a proteção do investidor é bastante elevada e as empresas se regem pelo funcionamento do mercado, como por exemplo Austrália e EUA (Craswell et al., 2002; Hossain et al., 2023; Reynolds & Francis, 2001). Filip *et al.* (2015) estudam o impacto do sistema legal na qualidade do relato financeiro no Canadá por existirem já indícios da sua influência no funcionamento dos mercados financeiros e, consequentemente na proteção do investidor, e obtém, de facto, uma relação entre a qualidade do relato financeiro e um tipo de sistema legal analisado. Desta forma, o meu objetivo consiste em perceber de que forma os resultados da investigação diferem quando é analisada uma amostra constituída por empresas cotadas na bolsa de Espanha onde existe uma forte legislação e uma proteção do investidor mais reduzida.

A recolha de dados é feita através da leitura de Relatórios e Contas, principalmente para obter informação acerca da empresa, escritório e sócio de auditoria bem como os honorários acordados entre estes e o cliente de auditoria, e através da base de dados *Refinitiv Eikon*, para recolha do restante conjunto de dados principalmente económicos e financeiros, para uma amostra inicialmente definida por 1560 observações. Após a exclusão dos elementos da amostra para os quais não existe toda a informação necessária para o período de análise definido a amostra foi reduzida a 689 observações, conforme a tabela 3.1. Excluo 65 observações de empresas provenientes do setor financeiro (banca, instituições financeiras e seguradoras), tendo em conta as diferentes especificações e legislação intrínsecas a esse setor. Por fim, duas empresas têm, para alguns anos, auditoria conjunta, mas como foi possível definir o auditor principal e dominante em ambos os casos, não são excluídas da amostra.

Tabela 3.1.1. Definição da amostra

	Empresas	Observações	%
IGBM e IBEX 35	120	1560	100
Observações excluídas:			
Banca e Seguradoras	8	-65	-4,17
Observações com dados em falta	50	-689	-44,17
Amostra Final	62	806	51,67

Fonte: Elaboração Própria**3.2. Desenho da Investigação**

A primeira hipótese de investigação é testada usando o método OLS na equação (1) abaixo em que qualidade de auditoria é medida através dos acréscimos discricionários e através da emissão do relatório de auditoria com opinião modificada:

$$AQ_{jt} = \alpha_0 + \alpha_1 FEES_{jt} + \alpha_2 SIZE_{jt} + \alpha_3 LEV_{jt} + \alpha_4 ROA_{jt} + \alpha_5 PBV_{jt} + \alpha_6 LOSS_{jt} + \alpha_7 CFO_{jt} + \alpha_8 BIG4_{jt} + \alpha_9 TA_{jt} + \alpha_{10} ID + \alpha_{11} Year + \varepsilon_{jt} \quad (1)$$

Em que:

AQ – Qualidade de auditoria, medida através dos acréscimos discricionários calculados pelo modelo *Jones* modificado ajustado ao desempenho (Kothari et al., 2005) e através de uma variável dummy que assume o valor de 1 caso o relatório de auditoria não inclua uma opinião modificada (ou seja, assume o valor de 1 sempre que a opinião seja não modificada, com ênfases ou modificada) e 0 em caso contrário;

FEES – Valor dos honorários de serviços de auditoria e consultoria mensurados ao nível sócio, escritório ou empresa de auditoria no ano respetivo;

SIZE – Tamanho da empresa mensurado através do logaritmo dos ativos da empresa no ano respetivo;

LEV – Endividamento (quociente entre os passivos e os ativos da empresa), que evidencia a proporção de endividamento da empresa face aos seus ativos;

ROA – *Return on assets* (quociente entre o resultado líquido e os ativos) que evidencia a a parte do resultado gerada pelos ativos da empresa no ano respetivo;

PBV – *Price book value* (quociente entre a cotação bolsista e o valor contabilístico da empresa) que evidencia o quão o valor de mercado excede o valor contabilístico no ano respetivo;

LOSS – Variável *dummy* que assume o valor de 1 caso a empresa apresente um resultado líquido negativo no ano respetivo e 0 em caso contrário;

CFO – Quociente entre o *cash flow from operations* e ativos da empresa que evidencia o fluxo de caixa gerado pela empresa no ano respetivo;

BIG4 – Variável *dummy* que assume o valor de 1 caso a entidade que audita as demonstrações financeiras da empresa seja *Big 4* (Deloitte, KPMG, PwC, EY) e 0 em caso contrário;

TA – Montante total dos acréscimos realizados pela empresa no ano respetivo;

j – Empresa;

t - Ano respetivo;

ID – Efeito fixo de indústria;

Year – Efeito fixo de ano.

Desde há bastantes anos que surgiram estudos cuja gestão e manipulação de resultados constituem um dos focos da investigação e, por isso, tornou-se insprescindível a criação de modelos robustos e rigorosos que pretendam mensurar essa variável (Kothari et al., 2005). No entanto, de acordo com os autores, a obtenção de modelos que apresentem uma estimativa precisa é um desafio constante. De acordo com Jones (1991) a gestão de resultados pode ser realizada através de diferentes métodos entre os quais a contabilização de acréscimos sendo que os acréscimos não discricionários entendem-se que sejam provenientes das características e condições da atividade operacional da empresa, enquanto os acréscimos discricionários entendem-se que estejam associados a práticas de gestão de resultados. Dessa forma, os autores propõem a utilização de um modelo que engloba a variação nos rendimentos e o montante bruto de ativos fixos tangíveis ambos deflacionados pelo valor dos ativos do ano anterior. Ao longo do tempo, no entanto, foram feitos diversos ajustamentos a esse modelo com o objetivo de atingir estimativas mais rigorosas, como por exemplo a sugestão de Kothari *et al.* (2005) que representa um ajustamento relacionado com a performance para o cálculo dos acréscimos discricionários, ou seja, englobam o *Return on Assets* como parâmetro da equação. Através deste ajustamento os resultados dos modelos são mais adequados a amostras constituídas por empresas com elevados níveis de desempenho ao contrários dos modelos anteriores.

$$TA_{jt}/A_{jt-1} = \alpha_0 + \alpha_1(1/A_{jt-1}) + \alpha_2(\Delta REV_{jt}/A_{jt-1}) + \alpha_3(PPE_{jt}/A_{jt-1}) + \alpha_4ROA_{jt} + \varepsilon_{jt} \quad (2)$$

Em que:

A – Ativos totais da empresa no ano respetivo;

ΔREV – Variação das vendas da empresa no ano respetivo;

PPE – Valor bruto dos ativos fixos tangíveis da empresa no ano respetivo.

Como suporte a esta equação, e tendo em conta que os acréscimos discricionários constituem os resíduos desta fórmula, calcuo os acréscimos totais (TA) da seguinte forma:

$$TA_{jt} = (\Delta CA - \Delta Cash) - (\Delta CL - \Delta Loans) - Dep \quad (3)$$

Em que:

ΔCA – Variação dos ativos correntes da empresa no ano respetivo;

$\Delta Cash$ – Variações dos meios financeiros líquidos (principalmente dinheiro e depósitos à ordem) da empresa no ano respetivo;

ΔCL – Variação nos passivos correntes da empresa no ano respetivo;

$\Delta Loans$ – Variação dos empréstimos de curto prazo e dos empréstimos de longo prazo classificados como passivo corrente;

Dep – Depreciações dos ativos fixos tangíveis da empresa no ano respetivo.

Mensuro a variável de interesse FEES através de diferentes métodos relacionados com os honorários de auditoria e consultoria à semelhança de diversos estudos (Craswell et al., 2002; Ferguson et al., 2004; Chung & Kallapur, 2003; Gaver & Paterson, 2007; Hunt & Lulseged, 2007; Li, 2009; Ghosh et al., 2009; Hossain et al., 2023). Os honorários totais recebidos por uma empresa de auditoria em relação ao total de honorários recebidos por essa empresa no ano respetivo da análise, corresponde à variável FIRM. Tendo em conta que não tenho acesso ao total de honorários recebidos ao nível da empresa de auditoria, visto que a minha análise é restrita a uma amostra, assumi o pressuposto de que o total de honorários recebidos pelas empresas de auditoria corresponde apenas à soma dos honorários das entidades em análise. Para além da variável FIRM também utilizo a variável FIRM_NAF como variável de interesse com o objetivo de medir a importância do cliente através do quociente entre os honorários de consultoria recebidos por uma empresa de auditoria em relação ao total de honorários de consultoria recebidos por essa empresa no ano respetivo da análise. O mesmo pressuposto é assumido em relação ao total de honorários de consultoria recebidos pela empresa de auditoria.

Quando se estuda a relação entre a importância do cliente e a qualidade de auditoria ao nível da empresa de auditoria, é expectável, no entanto, que a perda de um cliente tenha um impacto reduzido visto que a grande quantidade de clientes de uma empresa *Big 4* garante, à partida, que nenhum cliente, por si só, seja significativamente importante em termos de rédito (Reynolds & Francis, 2001). Desta forma, também mensuro a importância do cliente ao nível do escritório de auditoria, ou seja, através do quociente entre os honorários totais recebidos pelo escritório específico responsável pela auditoria em relação ao total de honorários recebidos por esse escritório no ano respetivo da análise, dando origem à variável OFFICE. Para além dessa

variável também utilizo a variável OFFICE_NAF como variável de interesse com o objetivo de medir a importância do cliente através do quociente entre os honorários de consultoria recebidos pelo escritório de auditoria em relação ao total de honorários de consultoria recebidos por esse escritório no ano respetivo da análise. Também é imprescindível analisar esta questão de investigação ao nível do sócio de auditoria (DeFond & Francis, 2005) pelo que a variável PARTNER surge neste contexto, representando a relação entre os honorários de auditoria recebidos pelo sócio de auditoria especificamente responsável pela auditoria de um cliente em relação ao total de honorários de auditoria recebidos por esse sócio de auditoria no ano respetivo da análise.

Em termos de variáveis de controlo, a variável SIZE tem o objetivo de integrar o efeito do tamanho do cliente de auditoria, medido através do logaritmo dos seus ativos, na independência do responsável pela auditoria. Clientes com uma menor dimensão são mais prováveis de exercer alguns erros contabilísticos originando uma maior probabilidade de emitir opinião qualificada (Craswell et al., 2002) e são mais prováveis de realizar acréscimos (Hossain et al., 2023). A variável LEV mede o efeito de alavancagem financeira e é expectável que empresas cuja proporção de dívida é superior tenham mais incentivos para realizar acréscimos (Reynolds & Francis, 2001). A variável ROA e a variável LOSS são indicativos do risco operacional do negócio e influenciam o nível de independência do auditor e qualidade de auditoria (Craswell et al., 2002), sendo que empresas com resultados negativos em anos consecutivos têm maior probabilidade de falência (Reynolds & Francis, 2001; Li, 2009). A variável PBV quanto maior for menos acréscimos discrecionários essas empresas apresentam e são menos prováveis de receber uma opinião qualificada por parte do auditor (Hossain *et al.*, (2023). A variável CFO está negativamente relacionada com a contabilização de acréscimos (Chi *et al.* (2012). A variável BIG4 é utilizada visto que alguns autores estudam a independência do auditor para empresas de auditoria *Big 4* e não *Big 4* (Chi et al., 2012; Hunt & Lulseged, 2007). A variável TA como está diretamente relacionada com os acréscimos discricionários pode influenciar negativamente a opinião do auditor.

A segunda hipótese de investigação surge da necessidade de avaliar o impacto das alterações ao nível da estrutura e conteúdo do relatório de auditoria aplicáveis a partir de 2016 pelo que à equação (1) adiciono uma variável POST que assume o valor de 1 após 2016 e 0 caso contrário, dando origem, à equação (4) abaixo:

$$|AQ_DA|_{jt}/AQ_QO_{jt} = \alpha_0 + \alpha_1 FEES_{jt} + \alpha_2 POST + \alpha_3 FEES_{jt} \times \alpha_4 POST + \alpha_5 SIZE_{jt} + \alpha_6 LEV_{jt} + \alpha_7 ROA_{jt} + \alpha_8 PBV_{jt} + \alpha_9 LOSS_{jt} + \alpha_{10} CFO_{jt} + \alpha_{11} BIG4_{jt} + \alpha_{12} TA_{jt} + \alpha_{10} ID + \varepsilon_{jt} \quad (4)$$

Neste caso a variável de interesse constitui a interação entre esta variável e as respetivas variáveis das equações anteriores e é expectável que após as alterações ao conteúdo e estrutura do relatório de auditoria se verifique um aumento da qualidade de auditoria. Desta forma, na primeira regressão, em que a qualidade de auditoria é medida pelos acréscimos discricionários, a verificação de um coeficiente negativo nesta interação (quando estatisticamente significativa) indica a melhoria da qualidade de auditoria após as alterações ao relatório de auditoria enumeradas e um coeficiente positivo indica a redução da qualidade de auditoria. Por outro lado, na segunda regressão, em que a probabilidade de emissão de opinião qualificada representa a qualidade de auditoria, um coeficiente positivo nesta interação indica a melhoria da qualidade de auditoria após as alterações ao relatório de auditoria e um coeficiente positivo indica a redução da qualidade de auditoria.

4. Resultados e Discussão

4.1. Estatística descritiva

As 806 observações pertencem a 5 indústrias diferentes (organizadas através do *Standard Industrial Classification (Sic) Code* a um dígito) conforme evidenciado na Tabela 4.1.1., nomeadamente construção civil, indústria transformadora, transportes, comunicações, eletricidade, gás e serviços sanitários, comércio grossista e retalhista e serviços, sendo que a indústria que mais se destaca é a indústria transformadora, e o comércio grossista e retalhista é a indústria menos representada.

Tabela 4.1.1. Caracterização da amostra

	Empresas	Observações	%
<i>Sic Code</i> 3 - Construção Civil	11	143	18%
<i>Sic Code</i> 4 - Indústria Transformadora	30	390	48%
<i>Sic Code</i> 5 - Transportes, Comunicações, Eletricidade, Gás e Serviços Sanitários	9	117	15%
<i>Sic Code</i> 6 - Comércio Grossista e Retalhista	2	26	3%
<i>Sic Code</i> 8 - Serviços	10	130	16%
Total	62	806	100%

Fonte: Elaboração Própria

A tabela 4.1.2., por outro lado, evidencia as estatísticas descritivas das variáveis dependentes, das variáveis de interesse, bem como das variáveis de controlo utilizadas nos modelos de qualidade de auditoria, em que os acréscimos discricionários e a probabilidade de emissão de opinião qualificada representam as formas de a mensurar.

O desvio padrão é uma medida de dispersão, pelo que o seu valor evidencia o grau de dispersão das observações em torno da média. Os dados apresentados evidenciam valores de desvio padrão entre 0,9 e 1,8, enquanto a média das respetivas observações varia entre 0 e 6,1. Desta forma, considero que, salvo algumas exceções, os dados apresentam alguma variabilidade, mesmo após a aplicação da técnica de *winsorizing* às variáveis, ainda que os valores não sejam muito elevados.

Tabela 4.1.2. Estatística descritiva

Variáveis	Média	Mediana	Desvio Padrão	Assimetria	N
AQ_DA	0,054	0,032	0,070	3,784	806
AQ_MO	0,159	0,000	0,366	1,867	806
PARTNER	0,841	1,000	0,288	-1,601	806
OFFICE	0,339	0,130	0,382	0,844	806
OFFICE_NAF	0,281	0,069	0,372	1,093	806
FIRM	0,108	0,025	0,214	3,043	806
FIRM_NAF	0,074	0,016	0,148	3,654	806
SIZE	6,067	6,017	0,945	0,045	806
LEV ^a	0,666	0,646	0,285	1,392	806
ROA ^a	0,013	0,027	0,104	-2,118	806
PBV ^a	1,857	1,373	1,769	1,192	806
LOSS	0,251	0,000	0,434	1,151	806
CFO	0,060	0,059	0,085	0,201	806
BIG4	0,904	1,000	0,294	-2,752	806
TA ^a	-0,034	-0,029	0,090	-0,454	806

^avariáveis para as quais o efeito dos outliers nos 1º ou 5º e 99º ou 95º percentis é eliminado através da técnica de winsorizing

Fonte: Elaboração Própria

A variável |AQ_DA| é calculada através do valor absoluto dos resíduos da equação 3 anteriormente evidenciada com o objetivo de detetar a atividade de gestão de resultados tanto pelo aumento como pela diminuição dos resultados (Hossain et al., 2023). A variável AQ_MO assume o valor de 0, quando a opinião contida no relatório de auditoria é limpa, não modificada, e assume o valor de 1, quando a opinião é não modificada, com ênfases, ou quando a opinião é modificada. A sua média representa o valor de 0,2 pelo que na maioria das empresas observadas a opinião é limpa, não modificada. Analisando a média entre as variáveis PARTNER, OFFICE e OFFICE_NAF, FIRM e FIRM_NAF conclui-se que os honorários sob análise são mais significativos ao nível do sócio de auditoria, ao contrário do que se observa ao nível da empresa de auditoria em que a média é bastante mais inferior. Estas conclusões estão em conformidade com Reynolds e Francis (2001). Os autores afirmam que a perda de um cliente ao nível da empresa de auditoria tem um impacto reduzido visto que a grande quantidade de clientes (principalmente quando se tratam de empresas Big 4) garante, à partida, que nenhum cliente, por si só, seja significativamente importante para a empresa, em termos de réditos (Reynolds & Francis, 2001). A variável SIZE, correspondendo ao logaritmo do total de ativos, apresenta uma média de cerca de 7 (para um valor máximo de cerca de 8 e um valor mínimo de cerca de 3).

Traduzindo estes valores em milhares de euros, a variável SIZE apresenta uma média de cerca de 9064585,94 milhares de euros ou seja, grande parte das empresas analisadas consistem empresas de grande dimensão, na perspetiva do volume global dos seus ativos. A variável LEV evidencia uma média superior a 0,5 (cerca de 0,7) significando que a amostra é constituída por empresas que, na sua maioria, apresentam uma grande proporção das suas obrigações (passivo) sobre os seus recursos (ativo). No entanto, isso não significa que as empresas apresentem um elevado risco financeiro visto que essa análise está sempre dependente da indústria a que a empresa pertence, bem como outras especificidades do negócio operacional da mesma. A média do retorno nos ativos das empresas observadas (ROA) é consideravelmente baixa (cerca de 1%), ou seja, a rentabilidade que, em média, as empresas geram em relação ao total de ativos das mesmas é bastante reduzida. Geralmente, valores reduzidos neste indicador podem estar relacionados com elevados rácios de endividamento e podem revelar problemas associados à ineficiência da utilização dos seus ativos, problemas na rentabilidade do negócio, entre outros, embora as causas reais desses resultados estejam sempre associadas às características intrínsecas do negócio. O indicador *Price to Book Value* é medido pela variável PBV através do quociente entre a cotação bolsista e o valor contabilístico da empresa apresentando uma média de 1,9. Deste modo, em média, a cotação bolsista é superior ao valor contabilístico das empresas que constituem a amostra. A variável LOSS, associada à verificação de um resultado líquido negativo nos anos respetivos da análise, apresenta uma média reduzida de 0,3 e, por isso, evidencia que de uma forma geral as empresas obtêm, em média, resultados líquidos positivos. A variável CFO representa os fluxos de caixa operacionais deflacionados pelo montante total de ativos das empresas e apresenta uma média bastante reduzida (cerca de 0,1). Por fim, a variável BIG4 assume o valor de 1 quando a entidade em questão é auditada por uma empresa de auditoria Big4 (Deloitte, KPMG, PwC ou EY), e assume o valor de 0 quando a entidade é auditada por um empresa de auditoria que esteja fora desse grupo. Tendo em conta que a respetiva média é bastante próxima de 1, a maior parte das empresas são auditadas por empresas de auditoria Big4.

O coeficiente de correlação de *pearson* indica o grau de relação entre duas variáveis. Neste sentido, um coeficiente de correlação equivalente a -1 ou 1 evidencia uma correlação perfeita entre as variáveis sob análise e um coeficiente de correlação equivalente a 0 evidencia a ausência de correlação entre as mesmas (Curto, Medidas de Correlação e de Associação, 2021, pp. 207-214). Quando a correlação é perfeita as duas variáveis comportam-se na mesma proporção de forma direta ou indireta, isto é, quando uma variável é positivamente correlacionada com outra (coeficiente de correlação = 1) um aumento de uma é acompanhado

pelo aumento da outra, na mesma proporção. Na situação inversa, quando uma variável é negativamente correlacionada com outra (coeficiente de correlação = -1) um aumento de uma variável é acompanhado pela diminuição da outra, na mesma proporção. Para as variáveis de natureza qualitativa utilizo os coeficientes de *Spearman*.

De acordo com a tabela 4.1.3., as variáveis de interesse PARTNER, OFFICE e FIRM_NAF não apresentam uma correlação significativa com a variável dependente |AQ_DA|. Por outro lado, as variáveis OFFICE_NAF e FIRM apresentam uma relação significativa, embora fraca, com a variável dependente (a um nível de significância de 1%). O sinal do coeficiente é negativo na variável OFFICE_NAF pelo que o aumento da importância do cliente através dos honorários de consultoria está relacionado com a diminuição dos acréscimos discricionários, ou seja, com o aumento da qualidade de auditoria. Pelo contrário, o sinal do coeficiente da variável FIRM é positivo, ou seja, o aumento da importância do cliente através dos honorários de auditoria, ao nível da empresa de auditoria, está associado ao aumento dos acréscimos discricionários e, por isso, está associado à diminuição da qualidade de auditoria.

Além disso, as variáveis PARTNER, OFFICE_NAF e FIRM_NAF apresentam uma correlação significativa, mas fraca (a um nível de significância de 5%, 1% e 1%, respetivamente) com a variável AQ_MO, enquanto as variáveis OFFICE_NAF e FIRM_NAF não apresentam qualquer relação com a mesma. O sinal é negativo nas variáveis PARTNER, OFFICE_NAF e FIRM_NAF, ou seja, um aumento da importância do cliente está relacionado com uma diminuição da emissão de opinião qualificada (diminuição da qualidade de auditoria).

A maior parte das 94 relações ilustradas apresentam um coeficiente de correlação num intervalo compreendido entre os valores -0,10 a 0,40. Por outro lado, identifiquei 8 relações em que o coeficiente de correlação apresenta valores entre 0,40 e 0,76, admitindo a existência de uma relação mais forte entre ambas. Os maiores valores observam-se nas relações entre as variáveis LOSS e ROA (correlação negativa) e as variáveis CFO e ROA (correlação positiva). Adicionalmente, a variável CFO correlaciona-se negativamente com a variável LEV, positivamente com a variável PBV e negativamente com a variável LOSS. Além disso, a variável ROA correlaciona-se negativamente com a variável LEV e a variável PBV correlaciona-se positivamente com a variável ROA. Por fim, a variável BIG4 correlaciona-se negativamente com a variável FIRM.

Em todos estes casos, o coeficiente de correlação é inferior a 0,8, ou seja, não há relação forte entre as variáveis sob análise embora algumas relações sejam significativas. Também verifico que todos os *Variance Inflation Factors* (VIF) são inferiores a 10, conforme os anexos A e B, concluindo positivamente acerca da inexistência de problemas de multicolinearidade.

Tabela 4.1.3. Coeficientes de Correlação de *Pearson* (Variáveis quantitativas) e de Correlação de *Spearman* (Variáveis qualitativas)

Probability	AQ_DA	AQ_MO	PARTNER	OFFICE	OFFICE_NAF	FIRM	FIRM_NAF	SIZE	LEV ^a	ROA ^a	PBV ^a	LOSS	CFO	BIG4	TA ^a
AQ_DA	1,000														
AQ_MO		1,000													
PARTNER	-0,029	-0,090**	1,000												
OFFICE	-0,040	0,011		1,000											
OFFICE_NAF	-0,115***	-0,104***			1,000										
FIRM	0,105***	0,027				1,000									
FIRM_NAF	-0,022	-0,109***					1,000								
SIZE	-0,270***	-0,284***	0,148***	0,049	0,164***	0,004	0,202***	1,000							
LEV ^a	0,218***	0,263***	-0,053	0,011	-0,013	0,150***	0,072**	-0,051	1,000						
ROA ^a	-0,022	-0,311***	0,045	0,043	0,045	-0,061*	-0,034	0,182***	-0,556***	1,000					
PBV ^a	0,028	-0,214***	0,084**	0,024	0,031	0,021	0,038	0,102***	-0,193***	0,405***	1,000				
LOSS	0,140***	0,383***	-0,052	-0,060*	-0,028	-0,024	-0,009	-0,219***	0,348***	-0,751***	-0,377***	1,000			
CFO	-0,111***	-0,395***	0,036	0,023	0,051	-0,134***	-0,014	0,187***	-0,523***	0,666***	0,410***	-0,499***	1,000		
BIG4	-0,080**	-0,275***	-0,018	-0,242***	0,089**	-0,424***	-0,004	0,171***	-0,085**	0,068*	0,013	-0,124***	0,224***	1,000	
TA ^a	0,086**	-0,041	0,038	0,027	-0,005	0,056	-0,024	0,081**	-0,217***	0,369***	0,130***	-0,235***	0,119***	-0,045	1,000

^a variáveis para as quais o efeito dos outliers nos 1º ou 5º e 99º ou 95º percentis é eliminado através da técnica de winsorizing

*Significativo a um nível de 10%; **Significativo a um nível de 5%; ***Significativo a um nível de 1%

Fonte: Elaboração Própria

4.2. Qualidade de auditoria e importância do cliente

Os resultados das regressões lineares múltiplas para cada variável de interesse utilizando os acréscimos discricionários como mensuração da qualidade de auditoria são evidenciados na Tabela 4.2.1.. Todas as equações são significativas a um nível de significância de 1% e apresentam um grau de explicação de cerca de 17% (R^2 Ajustado)³.

Por um lado, as variáveis PARTNER e FIRM_NAF não são estatisticamente significativas no modelo de regressão linear apresentado e, por isso, não é possível a realização de generalizações e inferências estatísticas a partir destes resultados. Pelo contrário, as variáveis OFFICE, OFFICE_NAF e FIRM são estatisticamente significativas a um nível de significância de 0,05, 0,01 e 0,01, respetivamente, permitindo concluir que a importância do cliente ao nível do escritório e empresa de auditoria tem impacto na qualidade de auditoria. Esta relação é negativa ao nível do escritório, ou seja, o aumento da importância do cliente contribui para a redução dos acréscimos discricionários (aumento da qualidade de auditoria). Os resultados estão em conformidade com as conclusões de diversos autores (Hossain et al., 2023; Reynolds & Francis, 2001; Gaver & Paterson, 2007) e confirmam a hipótese de investigação. Neste caso, o risco de perda de reputação e risco de litigação dominam a possível dependência económica (Hunt & Lulseged, 2007). Ao nível da empresa de auditoria, a relação é positiva, ou seja, o aumento da importância do cliente contribui para o aumento dos acréscimos discricionários, evidenciando que a qualidade da auditoria é comprometida quando se trata de clientes mais importantes, ao nível da empresa de auditoria. Estes resultados evidenciam a teoria da dependência económica apresentada por Reynolds e Francis (2001), rejeitando a hipótese de investigação, e confirmam as preocupações dos *stakeholders*. Em relação ao impacto da prestação de serviços de consultoria na independência do auditor não é possível obter conclusões ao nível da empresa de auditoria visto que a variável FIRM_NAF não é estatisticamente significativa. No entanto, ao nível do escritório, a variável OFFICE_NAF é estatisticamente significativa e apresenta um coeficiente negativo, ou seja, um aumento dos serviços de consultoria prestados origina uma redução da variável dependente, indicando que a qualidade de auditoria aumenta, ou seja, a independência dos auditores não só não é comprometida pela prestação de serviços de consultoria, como o seu perfil é mais conservador para clientes cujos honorários de serviços de consultoria são maiores.

As únicas variáveis de controlo que se mostram significativas em todos os modelos são as variáveis SIZE, LEV e ROA. Em primeiro lugar, o coeficiente da variável SIZE é negativo, ou

³ A análise ao cumprimento com os pressupostos estatísticos do modelo é feita no Anexo E

Tabela 4.2.1. Resultados Estatísticos acréscimos discricionários (H1)

		PARTNER	OFFICE	OFFICE_ NAF	FIRM	FIRM_ NAF
	Previsão	Coeficiente	Coeficiente	Coeficiente	Coeficiente	Coeficiente
Constante		0,0763 2,7333***	0,0823 3,1516***	0,0706 2,6148***	0,0587 2,3161**	0,0806 3,0491***
PARTNER	-	0,0053 0,6090				
OFFICE	-		-0,0090 -1,6790*			
OFFICE_ NAF	-			-0,0174 -3,0908***		
FIRM	-				0,0435 2,6635***	
FIRM_ NAF	-					0,0099 0,4431
SIZE	-	-0,0189 -5,8617***	-0,0181 -5,5977***	-0,0167 -5,1626***	-0,0195 -5,9302***	-0,0191 -5,4076***
LEV ^a	+	0,0876 4,0808***	0,0880 4,0770***	0,0892 4,1330***	0,0861 3,9645***	0,0870 4,0502***
ROA ^a	-	0,1577 2,2046**	0,1586 2,2244**	0,1597 2,2510**	0,1543 2,1433**	0,1579 2,2109**
PBV ^a	-	0,0026 1,1870	0,0026 1,1690	0,0027 1,2396	0,0029 1,3047	0,0026 1,1817
LOSS	+	0,0161 1,6462	0,0155 1,5970	0,0161 1,6639*	0,0170 1,7475*	0,0160 1,6327
CFO	-	-0,0228 -0,3640	-0,0240 -0,3858	-0,0238 -0,3820	-0,0127 -0,1999	-0,0237 -0,3789
BIG4	-	-0,0037 -0,4076	-0,0076 -0,8930	-0,0043 -0,4742	0,0185 2,3992**	-0,0026 -0,2883
TA ^a	+	0,0934 1,1809	0,0946 1,1983	0,0931 1,1866	0,0889 1,1324	0,0945 1,1915
ID		Included	Included	Included	Included	Included
Year		Included	Included	Included	Included	Included
Nº Obs.		806	806	806	806	806
<i>Ajusted R-squared</i>		0,1602	0,1619	0,1677	0,1678	0,1601
<i>F Statistic</i>		7,1413***	7,2193***	7,4858***	7,4936***	7,1377***

^a variáveis paras as quais o efeito dos outliers nos 1º ou 5º e 99º ou 95º percentis é eliminado através da técnica de winsorizing

*Significativo a um nível de 10%; **Significativo a um nível de 5%; ***Significativo a um nível de 1%

Fonte: Elaboração Própria

seja, um aumento no tamanho da empresa origina uma diminuição dos acréscimos discricionários (aumento da qualidade de auditoria). O coeficiente da variável LEV é positivo

e, por isso, empresas com maior endividamento apresentam uma maior atividade de gestão de resultados. E, por fim o coeficiente da variável ROA é positivo, ao contrário da minha expectativa, ou seja, empresas com melhores resultados apresentam mais acréscimos discricionários, evidenciando o comprometimento da qualidade de auditoria. Adicionalmente, os coeficientes das variáveis de controlo SIZE, LEV, LOSS, CFO, BIG4 e TA sob análise estão em conformidade com a previsão realizada em relação o sinal (positivo ou negativo) das mesmas. Apenas as variáveis ROA e PBV apresentam resultados diferentes da expectativa.

Para além dos acréscimos discricionários, avalio, também, a qualidade de auditoria através da probabilidade de emissão de opinião qualificada. Os resultados das regressões lineares múltiplas para cada variável de interesse para essa variável dependente são evidenciados na tabela 4.2.2. Todas as regressões são significativas a um nível de significância de 1% e apresentam um grau de explicação entre cerca de 35%⁴ (R^2 McFadden).

Ao contrário da equação anterior, nenhuma das variáveis de interesse é estatisticamente significativa nas regressões correspondentes. À semelhança dos resultados obtidos por diversos autores (Chi et al., 2012; Chen & Sun, 2010; Li, 2009; Craswell et al., 2002; Hunt & Lulseged, 2007), nada se pode concluir acerca do impacto da importância do cliente na qualidade de auditoria. Adicionalmente, as variáveis de interesse OFFICE_NAF e FIRM_NAF não são estatisticamente significativas, ou seja, nada se pode concluir acerca do impacto da prestação de serviços de consultoria na qualidade de auditoria.

Por fim, as variáveis SIZE, LOSS são estatisticamente significativas em todos os modelos e a variável BIG4 é estatisticamente significativa em todos os modelos excepto quando a importância do cliente é analisada ao nível da empresa de auditoria. Melhor qualidade de auditoria significa maior quantidade de opiniões qualificadas no sentido em que os trabalhos são executados através de uma perspectiva mais exigente e pormenorizada, garantindo a identificação de quaisquer erros que se encontrem nos sistemas contabilísticos dos clientes de auditoria. A variável SIZE apresenta um coeficiente negativo, contrário à expectativa, ou seja, empresas com mais ativos apresentam menos opiniões qualificadas (menor qualidade de auditoria), ao contrário do expectável. De seguida, empresas que apresentam resultados negativos apresentam mais opiniões qualificadas (maior qualidade de auditoria). A expectativa para a variável BIG4 é que se relacione positivamente com a variável AQ_MO, embora se observe o contrário, ou seja, parece existir evidência de que a qualidade de auditoria possa comprometer-se quando a auditoria é realizada por Big 4 na amostra seleccionada à semelhança

⁴ A análise ao cumprimento com os pressupostos estatísticos do modelo é feita no Anexo E

do observado através das conclusões obtidas na equação 1. No entanto, a amostra é constituída, na sua maioria, por empresas auditadas por *Big4*, pelo que os resultados podem ser afetados por essa discrepância.

Tabela 4.2.2. Resultados Estatísticos Opinião Qualificada (H1)

		PARTNER	OFFICE	OFFICE_ NAF	FIRM	FIRM_ NAF
	Previsão	Coeficiente	Coeficiente	Coeficiente	Coeficiente	Coeficiente
Constante		1,5006	1,0159	1,2527	0,2959	1,2469
		0,9712	0,6870	0,8230	0,1883	0,8231
PARTNER	+	-0,3176				
		-0,8347				
OFFICE	+		0,2395			
			0,7497			
OFFICE_ NAF	+			0,0282		
				0,0846		
FIRM	+				1,1137	
					1,2333	
FIRM_ NAF	+					-0,0448
						-0,0585
SIZE	+	-0,9001	-0,9040	-0,9127	-0,8774	-0,9088
		-4,8405***	-4,9350***	-4,7699***	-4,8371***	-4,8215***
LEV ^a	+	0,8823	0,8966	0,8964	0,9357	0,8986
		1,5367	1,5737	1,5724	1,5938	1,5745
ROA ^a	+	-0,7746	-0,8805	-0,7998	-0,9758	-0,7960
		-0,4565	-0,5190	-0,4755	-0,5550	-0,4716
PBV ^a	+	0,0127	0,0125	0,0104	0,0134	0,0104
		0,1520	0,1516	0,1253	0,1632	0,1260
LOSS	+	1,6178	1,6237	1,6084	1,6378	1,6115
		4,5350***	4,5906***	4,5641***	4,6122***	4,5690***
CFO	+	-1,0206	-0,9730	-1,0443	-0,5354	-1,0370
		-0,4109	-0,3864	-0,4158	-0,2029	-0,4135
BIG4	+	-1,4488	-1,3431	-1,4324	-0,8472	-1,4409
		-3,5648***	-3,1598***	-3,4662***	-1,3867	-3,1594***
TA ^a	+	2,1635	2,1594	2,1668	2,0096	2,1637
		1,5568	1,5624	1,5783	1,4491	1,5792
ID		Included	Included	Included	Included	Included
Year		Included	Included	Included	Included	Included
Nº Obs.		806	806	806	806	806
<i>McFadden R-squared</i>		0,3490	0,3488	0,3482	0,3508	0,3482
<i>LR Statistic</i>		246,2734***	246,1194***	245,6623***	247,5254***	245,6582***

^a variáveis para as quais o efeito dos outliers nos 1º ou 5º e 99º ou 95º percentis é eliminado através da técnica de winsorizing

*Significativo a um nível de 10%; **Significativo a um nível de 5%; ***Significativo a um nível de 1%

Fonte: Elaboração Própria

À semelhança da análise efetuada para o modelo anteriormente apresentado (com utilização dos acréscimos discricionários como variável dependente) analisámos o sinal dos coeficientes (positivo ou negativo) das variáveis de controlo sob análise, verificando que estes estão em conformidade com a previsão realizada, para as variáveis LEV, PBV, LOSS e TA. As previsões para as variáveis SIZE, ROA, CFO e BIG4 não se observaram. Embora a expectativa seja a de que empresas maiores, com melhores resultados e auditadas por BIG4 apresentem uma maior qualidade de auditoria (mais opiniões qualificadas) isso não se observa.

4.3. Qualidade de auditoria e importância do cliente e sua relação com a alteração do relatório de auditoria em 2016

A análise ao impacto das alterações ao nível do conteúdo e estrutura no relatório de auditoria, sobretudo na UE, é realizada através das tabelas 4.3.1. e 4.3.2. de acordo com a utilização dos acréscimos discricionários e a probabilidade de emissão de opinião qualificada como formas de medir a qualidade de auditoria, respetivamente.

A segunda hipótese de investigação prevê que as alterações no relatório de auditoria tenham um impacto positivo na influência da importância do cliente na qualidade de auditoria, sendo que essas alterações resumem-se à obrigatoriedade de divulgação do nome e correspondente assinatura do sócio de auditoria, à obrigatoriedade, em parágrafo específico, de divulgação de acontecimentos que provoquem incertezas materiais em relação à capacidade, por parte da empresa auditada, em manter a sua atividade no longo prazo, à obrigatoriedade de divulgação de KAM, à proibição da prestação de um conjunto alargado de serviços distintos da auditoria, entre outros (UE, 2014a).

Nestas regressões a análise sintetiza-se à interpretação dos resultados ao nível da interação entre a importância do cliente e a variável POST visto que a mesma evidencia a relação e interação entre a importância do cliente (utilizando as diferentes formas de mensuração mencionadas) e a variável POST que permite identificar os períodos após a aplicação das respetivas alterações.

Por um lado, de uma forma geral ambos os modelos são estatisticamente significativos a um nível de significância de 0,01 e apresentam uma capacidade explicativa de cerca de 16% e 32%, respetivamente.

Quando a qualidade de auditoria é mensurada através dos acréscimos discricionários o coeficiente da interação entre a importância do cliente e a variável POST é positivo em todas as regressões, parecendo indicar que a qualidade de auditoria diminuiu com as alterações implementadas a partir de 2016. No entanto, esta interação apenas é estatisticamente

significativa ao nível do escritório de auditoria (OFFICE e OFFICE_NAF) e ao nível da empresa de auditoria quando a importância do cliente é medida através dos honorários de consultoria (apenas FIRM_NAF), logo as alterações ao nível da estrutura e conteúdo do relatório de auditoria diminuíram a qualidade de auditoria ao nível do escritório de auditoria e empresa de auditoria quando a importância do cliente é medida através dos honorários de consultoria. Ao nível do sócio de auditoria e ao nível da empresa de auditoria (variável FIRM) não é possível obter nenhuma conclusão.

Por outro lado, quando a qualidade de auditoria é avaliada através da probabilidade de emissão de opinião qualificada por parte dos auditores, o coeficiente da interação entre a influência do cliente e a variável POST é negativo na maioria dos modelos apresentados, ou seja, parece também existir um impacto negativo das alterações enumeradas na qualidade de auditoria. No entanto, ao nível do sócio e escritório de auditoria esta interação não é estatisticamente significativa pelo que não é possível obter conclusões. Ao nível da empresa de auditoria, no entanto, existe evidência de que a qualidade de auditoria diminui.

Em suma, os resultados obtidos evidenciam a diminuição da qualidade de auditoria após as alterações ao nível do relatório de auditoria, ou seja, rejeitam a segunda hipótese de investigação, e revelam um impacto negativo das novas exigências por parte da UE, e de outros organismos internacionais, na relação entre a importância do cliente a qualidade de auditoria.

Gutierrez *et al.* (2018) fazem parte do grupo de autores que se dedicam ao estudo do impacto destas novas adaptações e recorrem a análises estatísticas para analisar se as novas exigências, em 2013, no RU, produzem algum efeito na reação dos investidores e na qualidade de auditoria, e falham em encontrar evidência acerca do impacto das mesmas. À semelhança de Gutierrez *et al.* (2018), Lennox *et al.* (2023) também verificam que a qualidade de auditoria não é impactada pelas divulgações de KAM. Adicionalmente, Sirois *et al.* (2018) conduzem uma experiência recorrendo a uma tecnologia de rastreamento ocular com o objetivo de avaliar o efeito da divulgação de KAM no relatório de auditoria e concluem que quantas mais KAM forem indetificadas menos importância lhes é atribuída. Em alguns estudos também é identificado um impacto negativo de um relatório de auditoria que englobe a divulgação de KAM nas decisões dos investidores (Christensen *et al.*, 2014). Todas estas conclusões corroboram os resultados obtidos.

Tabela 4.3.1. Resultados Estatísticos Acréscimos Discricionários (H2)

		PARTNER	OFFICE	OFFICE_ NAF	FIRM	FIRM_ NAF
	Previsão	Coeficiente	Coeficiente	Coeficiente	Coeficiente	Coeficiente
Constante		0,0988 3,4864***	0,1040 4,3715***	0,0967 3,9604***	0,0797 3,4852***	0,1012 4,1890***
PARTNER	-	0,0027 0,1972				
OFFICE	-		-0,0215 -2,3526**			
OFFICE_ NAF	-			-0,0254 -3,1803***		
FIRM	-				0,0135 0,4608	
FIRM_ NAF	-					-0,0343 -1,9270*
POST		-0,0226 -1,5360	-0,0217 -3,3819***	-0,0179 -2,7977***	-0,0160 -3,0863***	-0,0154 -2,8796***
FEES*POST		0,0123 0,7620	0,0273 2,4092**	0,01736 1,7053*	0,0392 1,2448	0,0434 1,7420*
SIZE	-	-0,0168 -5,4026***	-0,0157 -5,1379***	-0,0147 -4,7525***	-0,0166 -5,3347***	-0,0157 -4,8823***
LEV ^a	+	0,0755 3,6085***	0,0771 3,6863***	0,0766 3,6978***	0,0747 3,5493***	0,0749 3,5955***
ROA ^a	-	0,1986 2,7900***	0,2020 2,8390***	0,2016 2,8490***	0,1923 2,6948***	0,1958 2,7497***
PBV ^a	-	0,0025 1,3449	0,0025 1,3684	0,0026 1,4026	0,0028 1,5038	0,0024 1,2825
LOSS	+	0,0164 1,9265*	0,0157 1,8572*	0,0161 1,9136*	0,0172 2,0191**	0,0158 1,8600*
CFO	-	-0,0688 -1,2473	-0,0690 -1,2655	-0,0728 -1,3308	-0,0581 -1,0423	-0,0734 -1,3331
BIG4	-	-0,0038 -0,4426	-0,0077 -0,9554	-0,0050 -0,5816	0,0140 1,7736*	-0,0068 -0,7379
TA ^a	+	-0,0193 -0,2759	-0,0185 -0,2643	-0,0176 -0,2527	-0,0244 -0,3472	-0,0182 -0,2581
ID		Included	Included	Included	Included	Included
Nº Obs.		744	744	744	744	744
Ajusted R-squared		0,1505	0,1565	0,1601	0,1604	0,1517
F Statistic		9,7739***	10,1874***	10,4423***	10,4617***	9,8587***

^a variáveis para as quais o efeito dos outliers nos 1º ou 5º e 99º ou 95º percentis é eliminado através da técnica de winsorizing

*Significativo a um nível de 10%; **Significativo a um nível de 5%; ***Significativo a um nível de 1%

Fonte: Elaboração Própria

Tabela 4.3.2. Resultados Estatísticos Opinião Qualificada (H2)

		PARTNER	OFFICE	OFFICE_ NAF	FIRM	FIRM_ NAF
	Previsão	Coeficiente	Coeficiente	Coeficiente	Coeficiente	Coeficiente
Constante		3,7410 2,7941***	3,3775 2,6643***	3,8040 2,9465***	3,0731 2,0565**	3,7037 2,9153***
PARTNER	+	0,0159 0,0376				
OFFICE	+		0,5862 1,5259			
OFFICE_ NAF	+			-0,1036 -0,2534		
FIRM	+				3,3546 3,0627***	
FIRM_ NAF	+					-0,1405 -0,1625
POST		-0,3881 -0,5650	-1,1157 -2,7769***	-1,4156 -3,8431***	-0,8632 -2,6937***	-1,2472 -3,8655***
FEES*POST		-1,0292 -1,2382	-0,3244 -0,4427	0,6624 0,9037	-2,9693 -2,2081**	0,2034 0,1252
SIZE	+	-0,8929 -4,6527***	-0,9036 -4,6428***	-0,9092 -4,5991***	-0,9729 -4,8491***	-0,8960 -4,5577***
LEV ^a	+	1,0190 1,8368*	0,9850 1,7486*	1,0054 1,8381*	0,9899 1,7364*	1,0186 1,8352*
ROA ^a	+	-0,9932 -0,6183	-1,1320 -0,7086	-0,8959 -0,5703	-1,3697 -0,8216	-0,9118 -0,5743
PBV ^a	+	-0,0308 -0,3588	-0,0318 -0,3780	-0,0434 -0,5026	-0,0257 -0,2938	-0,0388 -0,4559
LOSS	+	1,5478 4,3642***	1,5884 4,5330***	1,5394 4,3881***	1,6046 4,4971***	1,5601 4,4459***
CFO	+	0,8337 0,4477	1,0509 0,5771	0,9163 0,5031	1,3517 0,6935	0,9715 0,5333
BIG4	+	-1,4319 -3,7368***	-1,1852 -3,0417***	-1,3416 -3,5301***	-0,5357 -0,9145	-1,3592 -3,1828***
TA ^a	+	1,7629 1,2823	1,6911 1,2350	1,7854 1,3313	1,9916 1,4119	1,6887 1,2641
ID		Included	Included	Included	Included	Included
Nº Obs.		744	744	744	744	744
McFadden R-squared		0,3216	0,3216	0,3203	0,3317	0,3186
LR Statistic		206,0647***	206,0121***	205,1881***	21,4855***	204,1164***

^a variáveis paras as quais o efeito dos outliers nos 1º ou 5º e 99º ou 95º percentis é eliminado através da técnica de winsorizing

*Significativo a um nível de 10%; **Significativo a um nível de 5%; ***Significativo a um nível de 1%

Fonte: Elaboração Própria

4.4. Teste adicional

O relatório de auditoria é um elemento imprescindível à evidência do trabalho de auditoria e constitui o método de comunicação entre o auditor encarregue da mesma e os respetivos *stakeholders* (Gutierrez et al., 2018) e, de acordo com alguns autores, existem vários caminhos para melhorar a sua estrutura e conteúdo (Vanstraelen et al., 2012). O foco deste relatório é a opinião do auditor, que, por si só, apenas consiste num parágrafo *standard* acerca da veracidade e confiabilidade das demonstrações financeiras, não existindo qualquer comunicação acerca de informação relacionada com a forma de lidar com as matérias mais complexas que requerem um nível de julgamento profissional mais exigente por parte do auditor (Gutierrez et al., 2018).

A UE, com o objetivo de colmatar algumas destas preocupações e pressões exteriores, emitiu o Regulamento (UE) N°537/2014 do Parlamento Europeu e do Conselho, bem como a Diretiva 2014/56/UE do Parlamento Europeu e do Conselho em 2014 com a obrigação de aplicabilidade a partir de junho de 2016. As alterações previstas nos documentos englobam medidas relacionadas com a identificação expressa do sócio de auditoria, com a comunicação de problemas de continuidade diagnosticados, por parte da empresa auditada, no longo prazo e com a comunicação de matérias que o auditor tenha considerado de elevada complexidade e associadas a um risco potencial, sem que as mesmas tenham sido razão suficiente para a emissão de uma opinião qualificada (KAM), bem como as ações tomadas para lidar com essas matérias (UE, 2014a). Adicionalmente, está especificamente expressa a proibição da prestação de um conjunto alargado de serviços distintos da auditoria e, também, a duração mínima (1 ano) e máxima (10 anos) do mandato de auditoria, salvo algumas alterações permitidas a cada um dos Estados-Membros (UE, 2014b).

A divulgação de KAM mencionada, então, neste conjunto de alterações impostas pela UE é um dos principais tópicos em comum entre as alterações impostas, também, pelo IAASB, PCAOB e Financial Reporting Council.

É expectável que estas matérias acrescentem valor ao relatório de auditoria de forma a que os *stakeholders* consigam identificar, e posteriormente avaliar, alguns tópicos que o auditor tenha considerado de maior importância (PCAOB, 2013). O objetivo final dos parágrafos relacionados com as KAM consiste em agregar valor ao relatório de auditoria, comunicando os desafios enfrentados ao longo da execução dos trabalhos de auditoria (Christensen et al., 2014). Para além disso, é possível que os *stakeholders* consigam ter a perceção de que a auditoria foi bem realizada e de que os riscos foram corretamente reduzidos (Sirois et al., 2018).

Desta forma, realizo testes de natureza adicional para testar a primeira hipótese de investigação recorrendo a um modelo de regressão linear simples através do modelo OLS. Neste

modelo o número de KAM é o método utilizado para mensurar a qualidade de auditoria com base no pressuposto de que a qualidade de auditoria é superior quando são mencionadas KAM no relatório de auditoria. Existem poucos estudos na literatura acerca deste tema e não existe nenhuma conclusão concreta acerca do impacto que a referência de KAM ou a quantidade de KAM inseridas no relatório de auditoria apresentam na qualidade de auditoria. Sirois *et al.* (2018), no entanto, obtém evidência de que quantas mais KAM forem indentificadas menos importância lhes é atribuída pelos *stakeholders*. Esta análise está evidenciada na tabela 4.4.1.. e a amostra é semelhante à utilizada nos modelos apresentados anteriormente apesar de englobar apenas o período entre 2017 e 2022 visto que a obrigatoriedade de incluir um parágrafo acerca de KAM no relatório de auditoria entrou em vigor em 2016. É possível detetar que todos os modelos são significativos a um nível de significância de 0,01 e apresentam uma capacidade explicativa entre 22% e 23%⁵.

Em primeiro lugar, nos modelos cujas variáveis de interesse correspondem às variáveis OFFICE_NAF e FIRM_NAF nenhuma é estatisticamente significativa, ou seja, nada se pode concluir acerca do impacto da importância do cliente na qualidade de auditoria.

Em segundo lugar, ambas as variáveis de interesse PARTNER, OFFICE e FIRM são estatisticamente significativas a 0,1, 0,1 e 0,01, respetivamente. O coeficiente de ambas as variáveis são positivos indicando que um aumento da importância do cliente está relacionado com um aumento de KAM no relatório de auditoria e, por isso, existe um aumento da qualidade de auditoria, ou seja, existe evidência de que quando os clientes são importantes existe, inclusive, um grau de conservadorismo por parte dos auditores com o objetivo de se protegerem, possivelmente sobre os riscos de reputação e litigação inerentes à sua atividade e reconhecimento mundial. Estas conclusões são aplicáveis independentemente do nível de pormenor do estudo (sócio, escritório e empresa de auditoria) e são semelhantes às conclusões obtidas por Reynolds e Francis (2001), confirmando, assim, a primeira hipótese de investigação.

Por fim, à semelhança das conclusões obtidas através dos outros modelos de investigação as variáveis GCON, SIZE e CFO, são estatisticamente significativas em todas as equações analisadas. Os coeficientes respetivos indicam que são inseridas uma maior quantidade de KAM quando as empresas são maiores, em termos do seu ativo, e, por outro lado, são inseridas uma menor quantidade de KAM quando existe um parágrafo de problemas acerca da continuidade da empresa no longo prazo e quando se verifica um aumento na variável CFO.

⁵ A análise ao cumprimento com os pressupostos estatísticos do modelo é feita no Anexo E

Tabela 4.4.1. Resultados Estatísticos Modelo NKAM

		PARTNER	OFFICE	OFFICE_ NAF	FIRM	FIRM_ NAF
	Previsão	Coeficiente	Coeficiente	Coeficiente	Coeficiente	Coeficiente
Constante		0,3846 0,7782	0,5049 1,0643	0,6393 1,3139	0,1739 0,3730	0,5938 1,2590
PARTNER	+	0,2861 1,9295*				
OFFICE	+		0,2231 1,8516*			
OFFICE_ NAF	+			0,0531 0,3945		
FIRM	+				0,7635 2,6715***	
FIRM_ NAF	+					-0,3583 -0,9672
GCON	+	-0,4689 -2,4753**	-0,4616 -2,4252**	-0,4532 -2,3929**	-0,5222 -2,5965***	-0,4711 -2,4558**
SIZE	-	0,3914 5,9933***	0,3936 6,0468***	0,3995 5,8796***	0,3935 6,0985***	0,4197 6,1567***
LEV ^a	+	0,2114 0,9628	0,1880 0,8825	0,1691 0,7780	0,1831 0,8266	0,1822 0,8381
ROA ^a	-	1,6517 1,7958*	1,6100 1,7233*	1,5798 1,6927*	1,5118 1,6300	1,5780 1,7158*
PBV ^a	-	-0,0077 -0,2480	-0,0028 -0,0889	-0,0050 -0,1577	0,0031 0,0994	-0,0003 -0,0084
LOSS	+	-0,0103 -0,0720	-0,0089 -0,0617	-0,0278 -0,1912	0,0161 0,1110	-0,0104 -0,0724
CFO	-	-4,1671 -4,4397***	-4,2267 -4,5501***	-4,3011 -4,5913***	-4,1112 -4,4886***	-4,2827 -4,5806***
BIG4	-	-0,3412 -2,2033**	-0,2971 -1,9429*	-0,3726 -2,3965**	0,0138 0,0698	-0,4176 -2,5542**
TA ^a	+	-0,7365 -0,9437	-0,7096 -0,9025	-0,6716 -0,8526	-0,8587 -1,1048	-0,7746 -0,9950
ID		Included	Included	Included	Included	Included
Nº Obs.		372	372	372	372	372
Ajusted R- squared		0,2228	0,2239	0,2171	0,2326	0,2187
F Statistic		8,5987***	8,6433***	8,3475***	9,0343***	8,4185***

^a variáveis para as quais o efeito dos outliers nos 1º ou 5º e 99º ou 95º percentis é eliminado através da técnica de winsorizing

*Significativo a um nível de 10%; **Significativo a um nível de 5%; ***Significativo a um nível de 1%

Fonte: Elaboração Própria

5. Conclusão

Providenciar verificação externa quanto à veracidade e confiabilidade das demonstrações financeiras de uma empresa é o papel principal do auditor (Ferguson et al., 2004), principalmente num ambiente os conflitos de agência entre a gestão das empresas e os *stakeholders* são predominantes. No entanto, diversos escândalos financeiros e contabilísticos têm ocorrido ao longo dos anos como por exemplo o caso da *Enron*, da *WorldCom*, do banco *Lehman Brothers*, entre outros, ilustrando a incapacidade por parte dos auditores em conferir um certo nível de segurança para os utilizadores das demonstrações financeiras. Para além disso, a prestação simultânea de serviços de auditoria e consultoria e o impacto desses acontecimentos na profissão de auditoria tornam indispensável estudos relacionados com a independência do auditor (Chi et al., 2012). Desta forma, o objetivo do meu estudo é a influência da importância do cliente na qualidade de auditoria.

Adicionalmente, a UE emitiu a Diretiva 2014/56/UE e o Regulamento (UE) N°537/2014 do Parlamento Europeu e do Conselho em 2014, aplicável a partir de junho de 2016, impondo algumas alterações, especialmente em relação ao conteúdo e estrutura do relatório de auditoria. A maior alteração é a comunicação de matérias que o auditor tenha considerado de elevada complexidade e associadas a um risco potencial, sem que as mesmas tenham sido razão suficiente para a emissão de uma opinião qualificada (KAM), bem como as ações tomadas para lidar com essas matérias (UE, 2014a). Deste modo, perceber se as alterações no relatório de auditoria alteram a influência da importância do cliente na qualidade de auditoria é o meu objetivo específico.

Por um lado, o impacto de um cliente é reduzido ao nível da empresa de auditoria, visto que tem muitos clientes (Reynolds & Francis, 2001). Ao nível do escritório de auditoria é mais provável a existência de um cliente que se destaque em relação aos outros (em termos de faturação, uma vez que um escritório apresente um número mais reduzido de clientes. Diversos autores verificam que a qualidade de auditoria não é colocada em causa pela importância do cliente. No entanto, também existem diversos estudos cujos resultados não são significativos e, por isso, nada concluem acerca do tópico de investigação.

DeFond e Francis (2005) recomendam estudar a importância do cliente ao nível do sócio de auditoria visto que o sócio de auditoria pode usufruir de alguns benefícios através da retenção de clientes, comprometendo a sua independência. Adicionalmente, é o *engagement partner* que tem a responsabilidade de garantir a execução dos trabalhos de auditoria e, por isso, a perda de um cliente significativamente importante, ou a angariação de um novo cliente, apresentam uma importância económica superior (DeFond & Francis, 2005). Hossain et al. (2023), por exemplo,

não identificam qualquer associação entre a importância do cliente e a qualidade de auditoria ao nível do escritório e da empresa de auditoria. Pelo contrário, concluem que, ao nível do sócio de auditoria existe evidência de uma relação significativa entre a importância do cliente e a qualidade de auditoria, ou seja a qualidade de auditoria aumenta consoante a importância do cliente. Chen e Sun (2010), por outro lado, verifica o comprometimento da qualidade de auditoria ao nível do sócio de auditoria no período anterior a 2001, ao contrário dos resultados obtidos para o período posterior a 2001, em que existe evidência de um conservadorismo por parte dos auditores.

Tendo em conta que o meu objetivo é analisar empresas localizadas num país onde existe uma forte legislação e uma proteção do investidor mais reduzida, a amostra é constituída por empresas cotadas na Bolsa de Valores de Madrid entre 2010 e 2022. Os dados são recolhidos dos relatórios e contas das empresas e através da base de dados *Refinitiv Eikon*.

A primeira hipótese de investigação é testada usando o método OLS em que a qualidade de auditoria é medida através de dois métodos diferentes. Por um lado, Jones (1991) afirma que a gestão de resultados pode ser realizada através da contabilização de acréscimos sendo que os acréscimos não discricionários são provenientes das características e condições da atividade operacional da empresa, e os acréscimos discricionários estão associados a práticas de gestão de resultados. Por isso, e à semelhança de outras investigações (Ferguson et al., 2004; Chung & Kallapur, 2003; Gaver & Paterson, 2007; Chi et al., 2012), utilizei os acréscimos discricionários como o primeiro método de mensuração para esta variável. Por outro lado, os acréscimos discricionários, embora associados à atividade de *earnings management* por parte do cliente, não são um fator explicativo evidente da relação entre a independência do auditor e a consequente qualidade de auditoria (Hunt & Lulseged, 2007). Deste modo, a probabilidade de emissão de relatórios de auditoria cuja opinião é modificada consiste em outra possibilidade de mensuração da independência do auditor (Craswell et al., 2002; Chen & Sun, 2010; Chi et al., 2012). A segunda hipótese de investigação surge da necessidade de avaliar o impacto das alterações ao nível da estrutura e conteúdo do relatório de auditoria aplicáveis a partir de 2016 pelo que a essa regressão é adicionada uma variável POST que assume o valor de 1 após 2016 e 0 caso contrário. Como análise adicional de robustez utilizo o número de KAM enumeradas no relatório de auditoria como *proxy* para a qualidade de auditoria.

Existem várias formas de mensurar a importância do cliente (Chung & Kallapur, 2003; Craswell et al., 2002; Li, 2009; Reynolds & Francis, 2001; Gaver & Paterson, 2007) e assim, mensuro a importância do cliente de diferentes formas: os honorários de auditoria recebidos por uma empresa de auditoria em relação ao total de honorários de auditoria recebidos por essa

empresa no ano respetivo da análise, constituem a variável FIRM; a variável FIRM_NAF mede-se da mesma forma, utilizando os honorários de consultoria; as variáveis OFFICE e OFFICE_NAF apresentam a mesma lógica das variáveis anteriores, embora na ótica do escritório de auditoria; e, por fim, a relação entre os honorários de auditoria recebidos pelo sócio de auditoria especificamente responsável pela auditoria de um cliente em relação ao total de honorários de auditoria recebidos por esse sócio de auditoria no ano respetivo da análise constitui a variável PARTNER.

No âmbito do teste de acréscimos discricionários à primeira hipótese de investigação ambos os modelos são significativos e apresentam um grau de explicação de cerca de 17%. Em primeiro lugar, as variáveis PARTNER e FIRM_NAF não são estatisticamente significativas. Pelo contrário, as variáveis OFFICE, OFFICE_NAF e FIRM são estatisticamente significativas, obtendo duas conclusões. Por um lado, ao nível do escritório de auditoria a importância do cliente está negativamente relacionada com os acréscimos discricionários (aumento da qualidade de auditoria), confirmando a hipótese formuladas. Por outro lado, ao nível da empresa de auditoria a importância do cliente está positivamente relacionada com a qualidade de auditoria, evidenciando, assim, a teoria da dependência económica apresentada por Reynolds e Francis (2001). Estes resultados rejeitam a hipótese de investigação. Relativamente ao teste de probabilidade de emissão de opinião qualificada à primeira hipótese de investigação ambos os modelos são significativos e apresentam um grau de explicação entre cerca de 35%. No entanto, nenhuma das variáveis de interesse é estatisticamente significativa, ou seja, não é possível realizar inferências estatísticas a partir desses resultados.

Os testes à segunda hipótese de investigação evidenciam conclusões semelhantes entre os dois métodos de mensuração da variável dependente. Quando a qualidade de auditoria é avaliada através da contabilização de acréscimos discricionários as variáveis PARTNER e FIRM não são estatisticamente significativas, ou seja, nada se pode concluir. Pelo contrário, as variáveis OFFICE, OFFICE_NAF e FIRM_NAF são estatisticamente significativas e os coeficientes são positivos, ou seja, os acréscimos discricionários aumentam e, por isso, a qualidade de auditoria diminui. Adicionalmente, quando a qualidade de auditoria é avaliada através da emissão de opinião qualificada por parte dos auditores verifico, também, um impacto negativo das alterações enumeradas na qualidade de auditoria ao nível da empresa de auditoria. As conclusões obtidas em ambos os modelos rejeitam a segunda hipótese de investigação. Por fim, realizo testes adicionais utilizando o número de KAM como forma de avaliar a qualidade de auditoria e concluí que a importância do cliente ao nível do sócio, escritório e empresa de auditoria influencia positivamente a qualidade de auditoria.

De uma forma geral, esta investigação contribui para diversos *gaps* identificados na revisão de literatura. Em primeiro lugar, realizo a minha análise através de uma amostra que se diferencia da maioria dos estudos existentes, constituída por países onde existe uma forte legislação e uma proteção do investidor mais reduzida. Para além disso, existem poucas investigações que avaliem o impacto da importância do cliente na qualidade de auditoria e independência do auditor ao nível do sócio de auditoria. Também analiso o impacto da prestação de serviços de consultoria na qualidade de auditoria. Por fim, existem, também, poucos estudos que identifiquem o impacto das alterações impostas pela UE ao nível da profissão de auditoria e, por isso, estudo a interação entre a importância do cliente e o período anterior e posterior a estas alterações e analiso, inclusive, um modelo estatístico em que a qualidade de auditoria é mensurada através do número de KAM introduzidas no relatório de auditoria.

Este estudo apresenta, no entanto, algumas limitações. Por um lado, a maior parte das empresas constituintes da amostra são auditadas por *Big 4*, não tendo sido possível contribuir para o *gap* existente na literatura. Por outro lado, não estava disponível a informação dos honorários pagos por cada empresa ao sócio, ao escritório, e à empresa de auditoria, pelo que assumo o pressuposto de que os honorários pagos por cada cliente de auditoria correspondem aos honorários recebidos pelo sócio, escritório e empresa de auditoria, não havendo qualquer distinção entre ambos. Por último, não realizo a análise utilizando a identificação de um parágrafo acerca de problemas de continuidade no relatório de auditoria como variável dependente nos modelos apresentados visto que a amostra teria de ser restringida apenas a empresas em dificuldades financeiras englobando um número bastante reduzido de observações, o que poderia influenciar os resultados dos testes e a sua correta especificação.

Em suma, analisar o impacto da importância do cliente na qualidade de auditoria através de uma amostra constituída por empresas de diversos países com características semelhantes é uma recomendação para pesquisa futura visto que um maior número de observações permite melhores inferências estatísticas. Adicionalmente, seria interessante a realização do estudo num país onde exista uma maior competitividade entre empresas *Big 4* e não *Big 4* no mercado de auditoria com o objetivo de contribuir para esse *gap* na literatura. Por fim, recomendo uma análise mais profunda e que englobe diversos contributos no estudo do impacto das alterações ao nível da estrutura e conteúdo do relatório de auditoria na qualidade da mesma, bem como o desenvolvimento do estudo das KAM como fator de mensuração da qualidade de auditoria.

6. Referências Bibliográficas

- Bentley, J., Lambert, T., & Wang, E. (2021). The Effect of Increased Audit Disclosure on Managers' Real Operating Decisions: Evidence from Disclosing Critical Audit Matters. *The Accounting Review*, 96(1), 23-40. <https://doi.org/https://doi.org/10.2308/tar-2017-0486>
- Brasel, K., Doxey, M., Grenier, J., & Reffett, A. (2016). Risk Disclosure Preceding Negative Outcomes: The Effects of Reporting Critical Audit Matters on Judgments of Auditor Liability. *The Accounting Review*, 91(5), 1345-1362. <https://doi.org/https://doi.org/10.2308/accr-51380>
- Burke, J., Hoitash, R., Hoitash, U., & Xiao, S. (2023). The Disclosure and Consequences of U.S. Critical Audit Matters. *The Accounting Review*, 98(2), 59-95. <https://doi.org/https://doi.org/10.2308/TAR-2021-0013>
- Chan, D., & Liu, N. (2023). The Effects of Critical Audit Matter Disclosure on Audit Effort, Investor Scrutiny, and Investment Efficiency. *The Accounting Review*, 98(2), 97-121. <https://doi.org/https://doi.org/10.2308/TAR-2020-0121>
- Chen, S., & Sun, S. (2010). Client Importance, Institutional Improvements, and Audit Quality in China: An Office and Individual Auditor Level Analysis. *The Accounting Review*, 85(1), 127-158. <https://doi.org/https://doi.org/10.2308/accr.2010.85.1.127>
- Chi, W., Douthett Jr., E., & Lisic, L. (2012). Client importance and audit partner independence. *Journal of Accounting and Public Policy*, 31(3), 320-336. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.jaccpubpol.2011.08.009>
- Christensen, B., Glover, S., & Wolfe, C. (2014). Do Critical Audit Matter Paragraphs in the Audit Report Change Nonprofessional Investors' Decision to Invest? *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 33(4), 71-93. <https://doi.org/https://doi.org/10.2308/ajpt-50793>
- Chung, H., & Kallapur, S. (2003). Client Importance, Nonaudit Services, and Abnormal Accruals. *THE ACCOUNTING REVIEW*, 78(4), 931-955. <https://doi.org/https://doi.org/10.2308/accr.2003.78.4.931>
- Comissão Europeia. (2010). *Audit Policy: Lessons from the Crisis*. Comissão Europeia.
- Craswell, A., Stokes, D. J., & Laughton, J. (2002). Auditor independence and fee dependence. *Journal of Accounting and Economics*, 33(2), 253-275. [https://doi.org/https://doi.org/10.1016/S0165-4101\(02\)00044-7](https://doi.org/https://doi.org/10.1016/S0165-4101(02)00044-7)
- Curto, J. J. (2021). *Estatística com R: Aprenda Fazendo*.
- Curto, J. J. (2021). Medidas de Correlação e de Associação. Em J. J. Curto, *Estatística com R: Aprenda Fazendo* (pp. 207-232).
- Dedman, E., & Kausar, A. (2012). The impact of voluntary audit on credit ratings: evidence from UK private firms. *Accounting and Business Research*, 42(4), 397-418. <https://doi.org/https://doi.org/10.1080/00014788.2012.653761>
- DeFond, M., & Francis, J. (2005). Audit Research after Sarbanes-Oxley. *AUDITING: A JOURNAL OF PRACTICE & THEORY*, 24(s-1), 5-30. <https://doi.org/https://doi.org/10.2308/aud.2005.24.s-1.5>
- DeFond, M., & Zhang, J. (2014). A review of archival auditing research. *Journal of Accounting and Economics*, 58(2-3), 275-326. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.1016/j.jacceco.2014.09.002>
- Espahbodi, R., Lin, J., Liu, N., Mock, T., & Song, M. (2023). The Effect of Reporting Key Audit Matters on Audit Fees and Financial Reporting Quality: Evidence from Hong Kong. *Journal of International Accounting Research*, 22(2), 83-102. <https://doi.org/https://doi.org/10.2308/JIAR-2021-045>
- Felix Jr., W., Gramling, A., & Maletta, M. (2005). The Influence of Nonaudit Service Revenues and Client Pressure on External Auditors' Decisions to Rely on Internal Audit.

- Contemporary Accounting Research*, 22(1), 31-53.
<https://doi.org/https://doi.org/10.1506/JN7X-B51L-V45W-4U7R>
- Ferguson, M. J., Seow, G., & Young, D. (2004). Nonaudit Services and Earnings Management: U.K. Evidence. *Contemporary Accounting Research*, 21(4), 813-841.
<https://doi.org/https://doi.org/10.1506/MFV5-9T3Q-H5RK-VC20>
- Filip, A., Labelle, R., & Rousseau, S. (2015). Legal Regime and Financial Reporting Quality. *Contemporary Accounting Research*, 32(1), 280-307.
<https://doi.org/https://doi.org/10.1111/1911-3846.12071>
- Financial Reporting Council (FRC). (2016a). *International Standard on Auditing (UK) 700 (Revised June 2016). Forming an Opinion and Reporting on Financial Statements*. London, England: Financial Reporting Council.
- Financial Reporting Council (FRC). (2016b). *International Standard on Auditing (UK) 701. Communicating Key Audit Matters in the Independent Auditor's Report*. London, England: Financial Reporting Council.
- Financial Reporting Council (FRC). (2019a). *International Standard on Auditing (UK) 700 (Revised November 2019). Forming an Opinion and Reporting on Financial Statements*. London, England: Financial Reporting Council.
- Financial Reporting Council (FRC). (2019b). *International Standard on Auditing (UK) 701 (Revised November 2019). Communicating Key Audit Matters in the Independent Auditor's Report*. London, England: Financial Reporting Council.
- Francis, J., Michas, P., & Seavey, S. (2013). Does Audit Market Concentration Harm the Quality of Audited Earnings? Evidence from Audit Markets in 42 Countries. *Contemporary Accounting Research*, 30(1), 325-355. <https://doi.org/https://doi.org/10.1111/j.1911-3846.2012.01156.x>
- Fuller, S., Joe, J., & Luippold, B. (2021). The Effect of Auditor Reporting Choice and Audit Committee Oversight on Management Financial Disclosures. *The Accounting Review*, 96(6), 239-274. <https://doi.org/https://doi.org/10.2308/TAR-2016-0246>
- Gaver, J. J., & Paterson, J. S. (2007). The influence of large clients on office-level auditor oversight: Evidence from the property-casualty insurance industry. *Journal of Accounting and Economics*, 43(2-3), 299-320.
<https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2007.02.003>
- Ghosh, A., Kallapur, S., & Moon, D. (2009). Audit and non-audit fees and capital market perceptions of auditor independence. *Journal of Accounting and Public Policy*, 28(5), 369-385. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.jaccpubpol.2009.07.001>
- Goodwin, J., & Wu, D. (2016). What is the Relationship Between Audit Partner Busyness and Audit Quality? *Contemporary Accounting Research*, 33(1), 341-377.
<https://doi.org/https://doi.org/10.1111/1911-3846.12129>
- Gutierrez, E., Minutti-Meza, M., Tatum, K., & Vulcheva, M. (2018). Consequences of adopting an expanded auditor's report in the United Kingdom. *Review of Accounting Studies*, 23, 1543-1587. <https://doi.org/https://doi.org/10.1007/s11142-018-9464-0>
- Hossain, S., Coulton, J., & Wang, J. J. (2023). Client Importance and Audit Quality at the Individual Audit Partner, Office, and Firm Levels. *ABACUS*, 59(2), 650-696.
<https://doi.org/https://doi.org/10.1111/abac.12289>
- Hunt, A., & Lulseged, A. (2007). Client importance and non-Big 5 auditors' reporting decisions. *Journal of Accounting and Public Policy*, 26(2), 212-248.
<https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.jaccpubpol.2007.02.001>
- IAASB. (2011). *Reporting on Audited Financial Statements: Proposed New and Revised International Standards on Auditing*. Obtido de <https://www.iaasb.org/publications/reporting-audited-financial-statements-proposed-new-and-revised-international-standards-auditing>

- International Auditing and Assurance Standards Board (IAASB). (2015). *Handbook of International Quality Control, Auditing, Review, Other Assurance, and Related Services Pronouncements*. New York, USA: International Federation of Accountants .
- International Auditing and Assurance Standards Board (IAASB). (2022). *Handbook of International Quality Control, Auditing, Review, Other Assurance, and Related Services Pronouncements*. New York, USA: International Federation of Accountants.
- Jones, J. J. (1991). Earnings Management During Import Relief Investigations. *Journal of Accounting Research*, 29(2), 193-228. <https://doi.org/https://doi.org/10.2307/2491047>
- Kinney Jr., W., Palmrose, Z.-V., & Scholz, S. (2004). Auditor Independence, Non-Audit Services, and Restatements: Was the U.S. Government Right? *Journal of Accounting Research*, 42(3), 561-588. <https://doi.org/https://doi.org/10.1111/j.1475-679X.2004.t01-1-00141.x>
- Kothari, S., Leone, A., & Wasley, C. (2005). Performance matched discretionary accrual measures. *Journal of Accounting and Economics*, 39(1), 163-197. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2004.11.002>
- Lennox, C., Schmidt, J., & Thompson, A. (2023). Why are expanded audit reports not informative to investors? Evidence from the United Kingdom. *Review of Accounting Studies*, 28(3), 497-532. <https://doi.org/https://doi.org/10.1007/s11142-021-09650-4>
- Li, C. (2009). Does Client Importance Affect Auditor Independence at the Office Level? Empirical Evidence from Going-Concern Opinions. *Contemporary Accounting Research*, 26(1), 201-230. <https://doi.org/https://doi.org/10.1506/car.26.1.7>
- Lisic, L., Myers, L., Pawlewicz, R., & Seidel, T. (2019). Do Accounting Firms Consulting Revenues Affect Audit Quality? Evidence from the Pre- and Post-SOX Eras. *Contemporary Accounting Research*, 36(2), 1028-1054. <https://doi.org/https://doi.org/10.1111/1911-3846.12424>
- Lopes, I. T. (2022). *Auditoria Financeira do Controlo Interno ao Controlo Externo Independente*. Coimbra: Edições Almedina.
- MacKinnon, J., & White, H. (1985). Some Heteroskedasticity-Consistent Covariance Matriz Estimators with Improved Finite Sample Properties. *Journal of Econometrics*, 29(3), 305-325. [https://doi.org/https://doi.org/10.1016/0304-4076\(85\)90158-7](https://doi.org/https://doi.org/10.1016/0304-4076(85)90158-7)
- Marquardt, D. (1970). Generalized Inverses, Ridge Regression, Biased Linear Estimation, and Nonlinear Estimation. *Technometrics*, 12(3), 591-612. <https://doi.org/https://doi.org/10.1080/00401706.1970.10488699>
- PCAOB. (2013). *PCAOB Proposes a New Auditing Standard to Enhance the Auditor's Reporting Model*. Obtido de https://pcaobus.org/News/Releases/Pages/08132013_OpenMeeting.aspx
- PCAOB. (2013). *Proposed Auditing Standards*. Obtido de https://pcaobus.org/Rulemaking/Docket034/Release_2013-005_ARM.pdf
- PCAOB. (2016). *Proposed auditing standard: The auditor's report on an audit of financial statements when the auditor expresses an unqualified opinion and related amendments to PCAOB standards*. Obtido de <https://pcaobus.org/Rulemaking/Docket034/Release-2016-003-ARM.pdf>
- PCAOB. (2017). *The Auditor's Report on an Audit of Financial Statements when the Auditor Expresses an Unqualified Opinion and Related Amendments to PCAOB Standards*. Obtido de <https://pcaobus.org/Rulemaking/Docket034/2017-001-auditors-report-final-rule.pdf>
- Pittman, J., Stein, S., & Valentine, D. (2023). The importance of audit partners' risk tolerance to audit quality. *Contemporary Accounting Research*, 40(3), 2512-2546. <https://doi.org/https://doi.org/10.1111/1911-3846.12896>
- Reid, L., Carcello, J., Li, C., & Neal, T. (2019). Impact of Auditor Report Changes on Financial Reporting Quality and Audit Costs: Evidence from the United Kingdom. *Contemporary*

- Accounting Research*, 36(3), 1501-1539. <https://doi.org/https://doi.org/10.1111/1911-3846.12486>
- 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(3), 375-400. [https://doi.org/https://doi.org/10.1016/S0165-4101\(01\)00010-6](https://doi.org/https://doi.org/10.1016/S0165-4101(01)00010-6)
- Ryan, B., Scapens, R., & Theobald, M. (2002). *Research Method and Methodology in Finance and Accounting*. London: Pat Bond .
- Sirois, L.-P., Bédard, J., & Bera, P. (2018). Informational Value of Key Audit Matters in the Auditor's Report: Evidence from an Eye-Tracking Study. *Accounting Horizons*, 32(2), 141-162. <https://doi.org/https://doi.org/10.2308/acch-52047>
- Tan, H.-T., & Hun-Tong, F. (2022). What Happens When Managers Are Informed? Effects of Critical Audit Matter Awareness and Auditor Relationship on Managers' Accounting Estimates. *The Accounting Review*, 97(4), 399-416. <https://doi.org/https://doi.org/10.2308/TAR-2019-0370>
- União Europeia (UE). (2014a). *Diretiva 2014/56/UE do Parlamento Europeu e do Conselho*.
- União Europeia (UE). (2014b). *Regulamento N.º 537/2014 do Parlamento Europeu e do Conselho*.
- Vanstraelen, A., Schelleman, C., Meuwissen, R., & Hofmann, I. (2012). The Audit Reporting Debate: Seemingly Intractable Problems and Feasible Solutions. *European Accounting Review*, 21(2), 193-215. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.1080/09638180.2012.687506>
- Watts, R., & Zimmerman, J. (1983). Agency Problems, Auditing, and the Theory of the Firm: Some Evidence. *Journal of Law and Economics*, 26(3), 613-633. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.1086/467051>
- Watts, R., & Zimmerman, J. (1986). *Positive accounting theory*. Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice-Hall.
- Watts, R., & Zimmerman, J. (1990). Positive Accounting Theory: A Ten Year Perspective. *The Accounti Review*, 65(1), 131-156. <https://doi.org/https://doi.org/10.1590/S0034-75901979000100011>

7. Anexos

Anexo A – Modelo de Acréscimos Discricionários: VIF

	PARTNER	OFFICE	OFFICE_NAF	FIRM	FIRM_NAF
Variável	VIF centrado	VIF centrado	VIF centrado	VIF centrado	VIF centrado
PARTNER	1,31				
OFFICE		1,35			
OFFICE_NAF			1,43		
FIRM				1,56	
FIRM_NAF					1,50
SIZE	2,36	2,21	2,23	2,35	2,61
LEV ^a	5,66	5,78	5,82	5,76	5,68
ROA ^a	8,08	7,69	7,76	7,82	7,71
PBV ^a	2,28	2,23	2,23	2,30	2,29
LOSS	3,64	3,55	3,72	3,62	3,76
CFO	5,49	5,40	5,47	5,47	5,43
BIG4	1,27	1,27	1,33	1,65	1,31
TA ^a	2,53	2,52	2,58	2,52	2,60

^a variáveis para as quais o efeito dos outliers nos 1º ou 5º e 99º ou 95º percentis é eliminado através da técnica de winsorizing

Fonte: Elaboração Própria

Anexo B – Modelo de Opinião Qualificada: VIF

	PARTNER	OFFICE	OFFICE_NAF	FIRM	FIRM_NAF
Variável	VIF centrado	VIF centrado	VIF centrado	VIF centrado	VIF centrado
PARTNER	1,30				
OFFICE		1,23			
OFFICE_NAF			1,17		
FIRM				3,37	
FIRM_NAF					1,46
SIZE	1,87	1,87	1,99	1,86	1,93
LEV ^a	2,37	2,36	2,35	2,52	2,35
ROA ^a	3,62	3,61	3,55	3,94	3,58
PBV ^a	1,66	1,61	1,60	1,61	1,62
LOSS	2,53	2,51	2,47	2,56	2,48
CFO	2,94	2,92	2,91	3,21	2,92
BIG4	1,47	1,57	1,51	3,10	1,89
TA ^a	1,67	1,63	1,62	1,62	1,62

^a variáveis para as quais o efeito dos outliers nos 1º ou 5º e 99º ou 95º percentis é eliminado através da técnica de winsorizing

Fonte: Elaboração Própria

Anexo C – Modelo NKAM: Coeficientes de Correlação de *Pearson* (Variáveis quantitativas) e de *Spearman* (Variáveis qualitativas)

Probability	NKAM	PARTNER	OFFICE	OFFICE_NAF	FIRM	FIRM_NAF	GCON	SIZE	LEV ^a	ROA ^a	PBV ^a	LOSS	CFO	BIG4	TA ^a
NKAM	1,000														
PARTNER	0,065*	1,000													
OFFICE	0,012		1,000												
OFFICE_NAF	-0,086**			1,000											
FIRM	0,077**				1,000										
FIRM_NAF	-0,034					1,000									
GCON	-0,063*	0,053	0,020	-0,060	0,150***	-0,069	1,000								
SIZE	0,119***	0,114**	-0,023	0,138***	-0,082	0,158***	-0,206***	1,000							
LEV ^a	0,064*	-0,015	-0,010	0,033	0,118**	0,064	0,359***	-0,063	1,000						
ROA ^a	0,030	-0,023	-0,010	-0,025	-0,030	0,005	-0,461***	0,145***	-0,603***	1,000					
PBV ^a	0,099***	0,071	-0,003	0,061	0,003	0,162***	-0,226***	0,124**	-0,269***	0,452***	1,000				
LOSS	-0,056	-0,052	-0,060*	-0,028	-0,024	-0,009	0,411***	-0,219***	0,348***	-0,751***	-0,377***	1,000			
CFO	0,034	-0,055	-0,039	0,033	-0,170***	0,055	-0,475***	0,217***	-0,597***	0,723***	0,437***	-0,569***	1,000		
BIG4	-0,081**	-0,018	-0,242***	-0,089**	-0,424***	-0,004	-0,160***	0,171***	-0,085**	0,068*	0,013	-0,124***	0,224***	1,000	
TA ^a	0,053	0,066	0,050	-0,077	0,150***	-0,088*	-0,073	0,052	-0,218***	0,343***	0,079	-0,192***	0,045	-0,047	1,000

^a variáveis paras as quais o efeito dos outliers nos 1º ou 5º e 99º ou 95º percentis é eliminado através da técnica de winsorizing

*Significativo a um nível de 10%; **Significativo a um nível de 5%; ***Significativo a um nível de 1%

Fonte: Elaboração Própria

Anexo D – Modelo NKAM: VIF

	PARTNER	OFFICE	OFFICE_NAF	FIRM	FIRM_NAF
Variável	VIF centrado	VIF centrado	VIF centrado	VIF centrado	VIF centrado
PARTNER	1,19				
OFFICE		1,25			
OFFICE_NAF			1,35		
FIRM				2,21	
FIRM_NAF					1,47
GCON	1,98	2,05	1,97	2,12	2,00
SIZE	1,87	1,85	2,02	1,71	2,08
LEV ^a	3,05	2,87	3,01	2,59	2,96
ROA ^a	5,26	5,24	5,28	4,58	5,09
PBV ^a	1,93	1,94	2,05	1,78	2,00
LOSS	2,30	2,32	2,30	2,27	2,30
CFO	4,86	4,74	4,84	3,92	4,59
BIG4	1,64	1,55	1,61	2,39	1,79
TA ^a	1,69	1,68	1,68	1,61	1,63

^a variáveis para as quais o efeito dos outliers nos 1º ou 5º e 99º ou 95º percentis é eliminado através da técnica de winsorizing

Fonte: Elaboração Própria

Anexo E – Estatística Descritiva

A equação 1 quando a variável dependente é a qualidade de auditoria é analisada através de um modelo de regressão linear múltipla e do método OLS. Adicionalmente, no teste adicional, utilizando o número de KAM para mensurar a variável dependente, a equação é analisada, também, através deste modelo. Este método tem como objetivo a obtenção de uma equação que se ajuste o melhor possível ao conjunto de dados em análise, ou seja, pretende minimizar a distância entre os diversos pontos e a equação. O respetivo poder estatístico, forma funcional e adequação do modelo estão dependentes da verificação de um conjunto de pressupostos, nomeadamente, a normalidade dos erros, a multicolinearidade, a homocedasticidade, a autocorrelação dos erros. Para além disso, são analisados os coeficientes de correlação entre cada variável e é eliminado o efeito dos *outliers* nos 1º ou 5º e 99º ou 95º percentis através da aplicação de uma técnica específica de *winsorizing*. Através deste método, os valores extremos são substituídos por outros valores (uma média, por exemplo) de modo a que o seu efeito seja eliminado.

A normalidade dos erros é um dos pressupostos a serem verificados e, caso não se verifique, é afetada a precisão e a capacidade de inferência do modelo. O problema de multicolinearidade surge quando duas ou mais das variáveis independentes estão correlacionadas entre si e influencia, igualmente, a interpretação do modelo. A heterocedasticidade existe quando se verifica uma grande dispersão dos erros e pode também influenciar a capacidade do modelo para garantir generalizações estatísticas. Quando, por outro lado, existe uma correlação entre os erros do modelo de regressão linear múltipla ao longo das diversas observações, ou seja, quando os erros não são independentes existe autocorrelação dos erros, e isso prejudica, também, a interpretação dos resultados obtidos.

Quando a variável dependente é a opinião qualificada, por outro lado, a equação é analisada através de um modelo de regressão logística visto que é o modelo que melhor se adequa quando a variável dependente é binária e assume apenas o valor de 0 e 1. Neste caso, a variável dependente QO assume o valor de 1 quando a opinião é modificada ou não modificada com ênfases e 0 quando a opinião é não modificada.

Em termos práticos, para evitar problemas de heterocedasticidade, ou seja, para evitar que as variâncias dos erros de uma regressão varie de acordo com as variáveis independentes e não sejam homogêneas, os resultados das regressões apresentados nos respectivos quadros são calculados através da utilização de uma matriz de covariância ajustada, ou seja, são utilizados estimadores consistentes em heterocedasticidade de Halbert White (MacKinnon & White, 1985), garantindo a inexistência de problemas de heterocedasticidade.

Para além disso, testei a existência de problemas de multicolinearidade, ou seja, a presença de relações entre uma ou mais variáveis independentes. A violação desse pressuposto pode comprometer, conforme indicado, a capacidade explicativa do modelo e a interpretação dos resultados obtidos, e pode deturpar alguns desses resultados, nomeadamente através da imprecisão das estimativas dos coeficientes, a inversão dos respectivos sinais, entre outros. A presença de multicolinearidade é avaliada através dos VIF e é comumente utilizado o valor de 10 para admitir a existência de multicolinearidade entre as variáveis (Marquardt, 1970). Em ambas as regressões mencionadas acima, independentemente do método de mensuração da importância do cliente, todas as variáveis apresentam VIF inferior a 10 conforme o anexo A, D e B, respetivamente, pelo que garanto a inexistência de multicolinearidade.

Através dos coeficientes de correlação de *Pearson* também é possível apurar alguns problemas de correlação, quando a correlação é perfeita (valores de 1 ou -1) (Curto, Medidas de Correlação e de Associação, 2021, pp. 207-214). Conforme a tabela 4.1.3 e o anexo C,

concluo acerca da inexistência de problemas de correlação para a equação 1 e o teste adicional, respetivamente

Ainda com o objetivo de testar os pressupostos mencionados, avaliei o valor obtido no teste de *Durbin-Watson* que é utilizado para identificar a presença de autocorrelação nos resíduos do modelo. Este teste pode variar entre 0 e 4 sendo que o extremo inferior indica a presença de multicolinearidade positiva e o extremo superior indica a presença de multicolinearidade negativa (Curto, 2021). Desta forma, é ideal que os valores se mantenham perto de 2, situação na qual se assume a inexistência de problemas de autocorrelação. O respetivo teste para os diferentes modelos apresentados assume o valor de cerca de 1,4 pelo que concluímos que se encontra mais próximo de 2 do que de 0, ou seja, não existem problemas de autocorrelação nos resíduos.

Por fim, é eliminado o efeito dos *outliers* nos 1º ou 5º e 99º ou 95º percentis, respetivamente, através da aplicação de uma técnica específica de *winsorizing*. Através deste método, os valores extremos são substituídos por outros valores (uma média, por exemplo) de modo a que o seu efeito seja eliminado.