

**O PAPEL MODERADOR DA OPACIDADE DAS INFORMAÇÕES
CONTÁBEIS NA RELAÇÃO ENTRE DUALIDADE DO CEO E
HONORÁRIOS DE AUDITORIA**

*THE MODERATING ROLE OF ACCOUNTING INFORMATION OPACITY IN
THE RELATIONSHIP BETWEEN CEO DUALITY AND AUDIT FEES*

SUYLANNE MATOS LIMA¹

Universidade Federal Rural do Semi-Árido, Centro de Ciência
Sociais Aplicadas, Mossoró, RN, Brasil.

● <https://orcid.org/0009-0002-8224-9370>
suyllanne.lima@alunos.ufersa.edu.br

KLÉBER FORMIGA MIRANDA

Universidade Federal Rural do Semi-Árido, Centro de
Ciência Sociais Aplicadas, Mossoró, RN, Brasil.

● <https://orcid.org/0000-0002-9164-6709>
mirandakf@ufersa.edu.br

YURI GOMES PAIVA AZEVEDO

Universidade Federal Rural do Semi-Árido, Centro de Ciência
Sociais Aplicadas, Mossoró, RN, Brasil.

● <https://orcid.org/0000-0002-0830-0214>
yuri.azevedo@ufersa.edu.br

MARIANA CÂMARA GOMES E SILVA

Universidade Federal do Ceará, Faculdade de Economia,
Administração, Atuária e Contabilidade, Departamento de
Ciências Contábeis, Fortaleza, CE, Brasil.

● <https://orcid.org/0000-0002-9771-8021>
mariana_mcgs@hotmail.com

RESUMO

Este estudo tem como objetivo examinar o papel moderador da opacidade financeira na relação entre a dualidade do CEO e os honorários de auditoria em companhias abertas brasileiras. A amostra final do estudo é composta por 179 companhias abertas, sendo os dados coletados a partir da base de dados Economatica, bem como da Comissão de Valores Imobiliários (CVM), compreendendo o período de 2010 a 2024. Com base em estimativas de regressão com dados em painel, os resultados indicam que a variável dualidade do CEO não influencia de forma significativa os honorários de auditoria. Além disso, verificou-se que, no contexto brasileiro, os honorários de auditoria não são influenciados pelo nível de opacidade das informações contábeis, nem quando combinada com a da dualidade do CEO. Em suma, os achados apontam que a auditoria não reconhece, no momento da definição de seus honorários, potenciais riscos atrelados à opacidade financeira e à dualidade do CEO. Os resultados são confirmados ao utilizar a remuneração relativa como *proxy* alternativa de honorários de auditoria. Assim, considera-se que este achado contribui para a literatura nacional que investiga determinantes dos honorários de auditoria ao fornecer, até o presente momento, a primeira evidência de que a opacidade das informações contábeis não é um fator que modera a relação entre os honorários de auditoria e a dualidade do CEO.

Palavras-chave: Dualidade do CEO. Honorários de Auditoria. Opacidade Financeira.

Editado em português e inglês. Versão original em português.

¹ Endereço para correspondência: Rua Francisco Mota, 572 | Presidente Costa e Silva | 59.625-900 | Mossoró/RN | Brasil.

Recebido em 20/11/2024. Revisado em 31/05/2025. Aceito em 04/08/2025 pelo Prof. Dr. Rogério João Lunkes (Editor-Chefe). Publicado em 19/09/2025.

Copyright © 2025 RCCC. Todos os direitos reservados. É permitida a citação de parte de artigos sem autorização prévia, desde que identificada a fonte.

ABSTRACT

This study aims to examine the moderating role of financial opacity in the relationship between CEO duality and audit fees in publicly traded Brazilian companies. The final sample consists of 179 publicly traded firms, with data collected from the Economatica database as well as the Brazilian Securities and Exchange Commission (CVM), covering the period from 2010 to 2024. Based on panel data regression estimates, the results indicate that the CEO duality variable does not significantly influence audit fees. Furthermore, it was found that, in the Brazilian context, audit fees are not affected by the level of accounting information opacity, even when combined with CEO duality. In summary, the findings suggest that auditors do not consider potential risks associated with financial opacity and CEO duality when determining their fees. The results are confirmed using relative remuneration as an alternative proxy for audit fees. Thus, this finding contributes to the national literature investigating the determinants of audit fees by providing, to date, the first evidence that accounting information opacity does not moderate the relationship between audit fees and CEO duality.

Keywords: *CEO Duality. Audit Fees. Financial Opacity.*

1 INTRODUÇÃO

O diretor executivo, também conhecido como *Chief Executive Officer* (CEO), é o responsável por guiar a empresa, executando ações que a levem ao sucesso, considerando que as perspectivas organizacionais e estratégicas adotadas por ele terão impacto no desempenho financeiro da organização (Adams et al., 2005). Quando o CEO também exerce a função de presidente do Conselho de Administração (CA), que tem por objetivo monitorar e proteger os objetivos organizacionais, tem-se a dualidade do CEO, sendo esta uma prática não recomendada de governança corporativa, visto que pode gerar conflitos de interesses internos na organização (Salehi et al., 2021; Bliss, 2011; Bassett et al., 2007; Goyal & Park, 2002; Jensen, 1993).

A influência da dualidade do CEO sobre os mecanismos de governança corporativa tem sido amplamente investigada, em razão da importância atribuída à governança como instrumento de proteção dos interesses dos acionistas minoritários (Adrian et al., 2017). Estudos na área consideram que a dualidade do CEO pode ser vista como uma medida de poder do CEO, evidenciando implicações quando o poder é centralizado nas mãos de um único profissional. Isso ocorre pois a dualidade do CEO reduz a capacidade de monitoramento por parte do conselho de administração e dificulta o afastamento de CEOs, mesmo que a empresa apresente baixa performance em determinado período (Lin et al., 2014; Goyal & Park, 2002).

Sob a ótica da Teoria da Agência proposta por Jensen e Meckling (1976), a dualidade do CEO pode ser vista como um fator capaz de acentuar os conflitos de agência, à medida que enfraquece os mecanismos de monitoramento e amplia a possibilidade de comportamentos oportunistas por parte do CEO. Essa situação pode contrariar os interesses dos investidores, à medida que os interesses do agente (CEO dual) se sobrepõem aos do principal (investidores), o que pode comprometer o desempenho organizacional (Yu, 2023). Assim, a dualidade do CEO pode ampliar os custos de agência, impactando as negociações da empresa com prestadores de serviços, como os auditores externos (Bliss, 2011).

Dessa forma, quando o CEO também exerce a função de presidente do conselho, considera-se que esta prática gera maiores riscos de ocultação de informações contábeis relevantes, o que, consequentemente, aumenta a complexidade da realização da auditoria, uma vez que esta necessitará de mais diligência na identificação de erros e possíveis fraudes (Messier et al., 2017). Nessa perspectiva, espera-se que maiores honorários de auditoria sejam cobrados sobre essas organizações (Garcia et al., 2021; Tsui et al., 2001).

A definição do valor dos honorários de auditoria é uma tarefa que demanda atenção a múltiplos fatores por parte do auditor independente, incluindo aspectos técnicos, princípios éticos, dinâmicas de mercado e o nível de concorrência existente (Silveira & Dantas, 2020). Os riscos de litígios e de conformidade também são fatores que influenciam a qualidade da auditoria, e, conseqüentemente, o valor cobrado pelos auditores para a execução de seus serviços (Weber et al., 2008). Nesse sentido, espera-se que, quanto maior o esforço por parte do auditor, maiores tendem a ser os honorários de auditoria (Silveira & Dantas, 2020).

No entanto, não há consenso na literatura acerca da relação entre a dualidade do CEO e os honorários de auditoria. Por um lado, estudos na área têm evidenciado que a dualidade do CEO influencia positivamente os honorários de auditoria, podendo gerar um custo de agência adicional para a organização, devido à maior complexidade da realização dos trabalhos (Farooq et al., 2018; Jizi & Nehme, 2018; Bliss, 2011; Simunic, 1980). Além disso, há indícios de que a acumulação de cargos do CEO não constitui como um fator determinante dos honorários de auditoria (Kuang, 2011; Dwekat, 2014). Por outro lado, no contexto brasileiro, há evidências de que a dualidade do CEO exerce influência negativa sobre os honorários de auditoria (Santos, 2019).

Estudos internacionais têm demonstrado ainda que a opacidade financeira também é um fator que propicia o aumento dos honorários de auditoria, tendo em vista a maior complexidade e risco de auditar companhias com maior nível de opacidade (Abbott et al., 2006; Choi et al., 2018; Greiner et al., 2017). A opacidade financeira pode ser compreendida, então, como a falta de transparência nos relatórios financeiros, permitindo que gestores ocultem informações negativas, podendo ser medida a partir do *accruals* discricionários (Kim & Zhang, 2014). O poder centralizado nas mãos do CEO dual confere aos gestores a autonomia para realocar os recursos conforme lhes for mais conveniente, ainda que isso desconsidere eventuais efeitos sobre a dinâmica dos custos corporativos (Ibrahim, 2018). Assim, a concentração de poder possibilita o aumento dos níveis de discricionariedade na gestão (Bhaskar et al., 2024), tornando as informações financeiras mais opacas, à medida que dados relevantes são ocultados (Kim & Zhang, 2014).

Nesse contexto, espera-se que os auditores externos elevem seus honorários diante de companhias com maiores níveis de opacidade nas informações contábeis, bem como que isso seja exacerbado quando da presença da dualidade do CEO. Assim, de modo a preencher a lacuna sobre o efeito da dualidade do CEO e da opacidade financeira nos honorários de auditoria no contexto brasileiro, mercado este caracterizado por baixa proteção aos acionistas minoritários (Bueno et al., 2018; Crisostomo & López-Iturriaga, 2020), este estudo investiga o papel moderador da opacidade financeira na relação entre os honorários de auditoria e a dualidade do CEO.

Dito isso, considera-se que este estudo contribui para a literatura nas áreas de auditoria e governança corporativa no contexto brasileiro, atendendo à sugestão de pesquisa de Santos (2019), que propôs investigar a relação entre dualidade do CEO e honorários de auditoria em um período mais amplo do que os anos de 2013 a 2016. Dessa forma, ampliou-se a janela temporal contemplando o período 2010 a 2024, em que foi possível identificar que o efeito da dualidade do CEO nos honorários de auditoria não é negativo, mas sim neutro.

Além disso, considerando que analisar efeitos moderadores possibilita uma melhor compreensão das relações existentes (Plöckinger et al., 2016), este estudo contribui para a literatura ao adicionar evidências que contribuem para a literatura nacional que investiga os determinantes dos honorários de auditoria (Borges et al., 2017; Kaveski & Cunha, 2016; Castro et al., 2015; Hallak & Silva, 2012). Nesse sentido, até o presente momento, este estudo é o primeiro a evidenciar que a opacidade das informações contábeis não é um fator que modera a relação entre os honorários de auditoria e a dualidade do CEO.

Sob uma perspectiva prática, considera-se que os resultados deste estudo são úteis aos analistas financeiros, ao sinalizar que os honorários cobrados pelos auditores externos, no contexto brasileiro, não incorporam a opacidade financeira decorrente dos níveis de discricionariedade dos CEOs dual, contribuindo para a formulação de suas recomendações. Além disso, os achados

podem ser relevantes para potenciais investidores, partindo do pressuposto de que, na medida em que a dualidade gera custos adicionais, possibilita que os gestores encontrem outras formas de destinar os lucros obtidos em determinado período, como aumentar os valores dos dividendos pagos a eles, para os gestores e membros do conselho de administração.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Honorários de Auditoria

A auditoria independente surge nas organizações como reflexo da expansão das firmas e da consequente separação entre propriedade e controle, tendo seu papel reforçado durante o período de instabilidade decorrente dos escândalos contábeis que acometeram grandes empresas ao redor do mundo no início do século XX (Saleh & Ragab, 2023). Nesse contexto, a Teoria da Agência (Jensen & Meckling, 1976) fornece a estrutura teórica fundamental para compreender os mecanismos de governança utilizados para alinhar os interesses entre os proprietários dos recursos (principais) e os gestores (agentes). A auditoria independente, sob esse prisma, é vista como ferramenta com potencial de assegurar a qualidade das informações reportadas nos relatórios financeiros, auxiliando no alcance dos objetivos organizacionais (Rahman et al., 2019).

De forma complementar, a auditoria independente é percebida, no contexto organizacional, como um instrumento de monitoramento que compõe as práticas ótimas de governança corporativa, criando valor para a organização à medida que fortalece a confiança dos investidores nas informações reportadas, considerando a independência do profissional em relação à empresa auditada (Castro et al., 2015). O custo atrelado à contratação desse profissional gera um dilema para os gestores, entre a busca pela qualidade do serviço e a constante procura por profissionais que representem menor ônus para as organizações. No entanto, a redução dos honorários de auditoria pode comprometer tanto a sua independência quanto a excelência dos serviços prestados, sendo necessário buscar um equilíbrio na definição desse valor (Saleh & Ragab, 2023).

Evidências empíricas demonstram que a precificação dos serviços de auditoria é influenciada por fatores que vão além do volume de trabalho, considerando que os honorários de auditoria também podem ser impactados pela estrutura e características das organizações a serem auditadas, tais como: tamanho da empresa (Naser & Hanssan, 2016); nível de liquidez (Saleh & Ragab, 2023); grau de endividamento (Jaramillo et al., 2012; Brighenti et al., 2016); risco material atrelado às atividades da empresa auditada (Naser & Nuseibeh, 2008); independência do comitê de auditoria (Ghafran & O'Sullivan, 2017; Saleh & Ragab, 2023); e o tamanho do conselho de administração (Jizi & Nehme, 2018). Por outro lado, questões intrínsecas ao auditor ou ao escritório de auditoria também tendem a impactar na precificação dos serviços ofertados, tais como: o status do escritório de auditoria, ou seja, se é ou não uma *big four* e a defasagem do relatório de auditoria (Saleh & Ragab, 2023).

Para Yang et al. (2023), os riscos climáticos também tendem a influenciar o valor cobrado pelos serviços de auditoria, considerando que o risco associado às mudanças climáticas pode comprometer os lucros das empresas direta ou indiretamente impactadas por essas mudanças. Os autores reforçam que esse cenário instável pode, muitas vezes, incentivar os gestores a utilizarem práticas de gerenciamento de resultados contábeis para suavizar os impactos dessas oscilações nos resultados (Yang et al., 2023). Dessa forma, o comportamento oportunista do gestor na manipulação das informações contábeis pode comprometer a definição dos honorários de auditoria, uma vez que maior risco é associado às empresas auditadas (Choi et al., 2018; Greiner et al., 2017).

2.2 Dualidade do CEO

A dualidade do CEO é um tema que tem sido bastante discutido na área de governança corporativa, tendo em vista a relevância que o CEO e o presidente do conselho da empresa têm

sobre toda a organização (Yu, 2023; Zelechowsk & Bilimoria, 2004). O CEO desenvolve uma função na organização de gerenciamento de operações, enquanto o presidente do conselho tem o papel de supervisionar as atividades desempenhadas na companhia (Yu, 2023). No entanto, quando ambas as posições são desempenhadas por um mesmo indivíduo, tem-se a dualidade do CEO (Dalton & Dalton, 2011; Salehi et al., 2021; Yu, 2023).

Evidências empíricas apontam que a concentração de poder nas mãos de um único indivíduo pode gerar uma série de implicações para a organização, uma vez que o papel do conselho de administração, enquanto órgão de monitoramento, é enfraquecido, comprometendo a avaliação imparcial da performance do CEO (Jensen, 1993; Lin et al., 2014). É pertinente destacar que a dualidade do CEO é amplamente debatida na literatura de governança corporativa, sendo analisada sob duas perspectivas distintas. A primeira adota uma abordagem da Teoria do *Stewardship*, sustentando que a concentração de poder nas mãos do CEO pode favorecer a agilidade na tomada de decisão e a implementação de estratégias que impulsionem o desempenho organizacional (Donaldson & Davis, 1991; Krause et al., 2014). Em contrapartida, sob ótica da Teoria da Agência, a dualidade é associada à maior probabilidade de ocorrência de comportamentos oportunistas por parte dos gestores, os quais, aliados à fragilidade dos mecanismos de supervisão e controle, podem comprometer os interesses dos acionistas e gerar impactos negativos para a organização (Yu, 2023).

Corroborando a Teoria da Agência, estudos na área demonstram preocupação com a prática de dualidade do CEO, considerando que a dualidade limita o monitoramento (Goyal & Park, 2002), delimita o trabalho do conselho (Bliss, 2011), reduz níveis de *compliance* (Soares et al., 2024), reduz as práticas de responsabilidade social corporativa (Bhaskar et al., 2024), além de ser uma forte concentração de poder e oportunismo (Fama & Jensen, 1983; Salehi et al., 2021). De forma complementar, verifica-se que empresas que possuem dualidade do CEO têm desempenho menor que as empresas que optam pela segregação de cargos em medida de desempenho de índices contábeis. Logo, as organizações que têm uma estrutura de liderança com divisão de cargos têm um desempenho significativamente maior que empresas com dualidade do CEO (Dalton & Rechner, 1989).

Por fim, considera-se que a discussão acerca dos efeitos da dualidade do CEO no contexto brasileiro é relevante, visto que o Código das Melhores Práticas de Governança Corporativa (IBGC, 2023) orienta a não acumulação das funções por parte do CEO. Assim, espera-se que empresas que adotam a separação entre os cargos apresentem estrutura de governança corporativa mais sólida (Bhaskar et al., 2024).

2.3 Hipóteses de Pesquisa

Estudos na área expõem que é necessário um maior esforço da auditoria para amenizar os danos causados quando se tem uma má governança corporativa e manipulação de resultados (Bedard & Johnstone, 2004). Quando o CEO também exerce a função de presidente do conselho de administração, o monitoramento de suas atividades tende a ser enfraquecido, o que pode resultar em alterações relevantes nas demonstrações financeiras da entidade (Messier et al., 2017). Isso porque a concentração de poder pode aumentar o comportamento oportunista deste profissional (Bliss, 2011; Goyal & Park, 2002; Fama & Jensen, 1983).

Os honorários de auditoria têm sido amplamente abordados na literatura como um indicativo da qualidade dos serviços de auditoria (Dwekat, 2014). Entretanto, as evidências empíricas têm apresentado resultados divergentes quanto ao impacto da dualidade do CEO na definição dos honorários de auditoria. Nesse sentido, alguns estudos apontam que a concentração de funções na figura do CEO não exerce influência significativa sobre o aumento dos honorários de auditoria (Kuang, 2011; Dwekat, 2014). Por outro lado, Santos (2019) encontrou que a dualidade do CEO reduz os honorários de auditoria, especialmente quando as empresas são isentas de exigências regulatórias específicas quanto a segregação de funções. Como consequência, o risco

relacionado à concentração de funções no CEO tende a ser desconsiderado na precificação dos honorários de auditoria.

Em contraposição, outros estudos identificaram que a dualidade do CEO é fator que influencia positivamente nos honorários de auditoria (Bliss, 2011; Farooq et al., 2018; Jizi & Nehme, 2018) em razão do aumento dos custos de agência e da maior complexidade envolvida na execução dos procedimentos de auditoria, que demandam esforço adicional por parte dos auditores (Bliss, 2011; Simunic, 1980). Dessa forma, a dualidade do CEO pode sinalizar maior risco para os serviços de auditoria, considerando que o acúmulo de funções pode implicar em maior potencial de omissão de informações negativas (Amin et al., 2025).

De forma complementar, evidências empíricas suportam a visão de que empresas lideradas por CEOs dual são mais propensas a erros contábeis materiais, dado o menor nível de monitoramento (Azhari et al., 2020). Logo, é possível que auditores considerem que auditar empresas em que há a dualidade do CEO pode incorrer em um maior risco, inclusive reputacional, visto que erros materiais não percebidos em auditoria podem incorrer em escândalos que são amplamente divulgados, impactando, assim, na reputação das firmas de auditoria.

Essas abordagens conflitantes evidenciam a complexidade do tema e reforçam a relevância de se investigar como a dualidade do CEO influencia a percepção de risco pelos auditores independentes no contexto brasileiro, refletindo-se, portanto, nos honorários de auditoria cobrados das empresas. Assim, partindo do pressuposto de que ausência de um controle gerencial robusto, especialmente em contextos de acúmulo de funções por parte do CEO, tende a demandar maior esforço por parte dos auditores (Goergen et al., 2020), é razoável supor um aumento nos custos de agência, o que refletiria em honorários de auditoria mais elevados. Dito isto, define-se a primeira hipótese de pesquisa:

H₁: A dualidade do CEO impacta positivamente nos honorários de auditoria.

A opacidade das informações contábeis refere-se à presença de relatórios opacos, que podem ocultar informações financeiras, permitindo que os gestores escondam e acumulem informações negativas relacionadas à companhia (Kim & Zhang, 2014). Essa prática mina a confiança na empresa e levanta preocupação de terceiros, como por exemplo, auditores, sobre possíveis más condutas financeiras ou fraudes.

Sob essa ótica, estudos internacionais têm investigado se a opacidade financeira, que pode ser medida a partir do nível de gerenciamento de resultados, é um elemento considerado nas avaliações dos auditores acerca do risco do trabalho relacionado, resultando, assim, em honorários de auditoria mais elevados (Abbott et al., 2006; Choi et al., 2018; Greiner et al., 2017). Em linhas gerais, estes estudos evidenciam que há uma associação positiva entre os honorários de auditoria e a prática de gerenciamento de resultados, indicando que as auditorias independentes tendem a cobrar honorários mais elevados devido à maior complexidade de se auditar companhias com informações mais opacas.

Nesse contexto, considerando que a concentração de poder por parte do CEO dual amplia a margem de discricionariedade na gestão da empresa (Bhaskar et al., 2024), estudos na área evidenciam que a possibilidade de combinação de duas funções pode levar o auditor a avaliar o risco de falha na auditoria como mais elevado do que o inicialmente previsto, uma vez que essa concentração de responsabilidades amplia as chances de omissão, distorção de informações relevantes ou até práticas fraudulentas (Amin et al., 2025). De forma complementar, evidencia-se que os níveis de *compliance* são inferiores em empresas que possuem dualidade do CEO, sinalizando ao mercado fragilidade na estrutura de monitoramento e prestação de contas da organização (Soares et al., 2024). Dito isto, a segunda hipótese de pesquisa pressupõe uma relação positiva entre honorário de auditoria e a opacidade financeira:

H₂: A opacidade da informação contábil impacta positivamente nos honorários de auditoria.

A fim de melhor compreender a influência da dualidade do CEO nos honorários de auditoria no contexto brasileiro, buscou-se analisar se essa relação permanece inalterada em um contexto de informações contábeis opacas. Isso porque, entre as implicações da dualidade, destaca-se o aumento do comportamento oportunista por parte dos gestores, devido à concentração de poder resultante da acumulação dos cargos (Salehi et al., 2021). Dessa forma, a dualidade amplia o poder e a autonomia decisória dos executivos, especialmente em cenários marcados por estruturas frágeis de governança e supervisão (Bhaskar et al., 2024).

Fundamentada na Teoria da Agência, a dualidade do CEO, ao exacerbar a assimetria informacional, intensifica os conflitos de agência, podendo levar à prevalência de interesses individuais em detrimento dos interesses organizacionais (Jensen, 1993; Salehi et al., 2021). Assim, partindo do pressuposto de que o comportamento oportunista do CEO compromete a qualidade das informações contábeis, espera-se uma cobrança anormal de honorários de auditoria (Li & Liu, 2024).

Isso ocorre porque empresas com maior concentração de poder no CEO são consideradas como mais arriscadas, demandando maior tempo para a execução da auditoria (Amin et al., 2025). Nesse sentido, espera-se que os auditores externos cobrem honorários mais elevados quando estejam diante de companhias com elevados níveis de opacidade nas informações contábeis, bem como quando da presença da dualidade do CEO. Portanto, define-se a terceira hipótese de pesquisa:

H₃: A opacidade da informação contábil modera positivamente a relação entre a dualidade do CEO e os honorários de auditoria.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

3.1 Composição da Amostra e Coleta de Dados

Esse estudo tem por objetivo examinar o efeito moderador da opacidade das informações contábeis na relação entre honorários de auditoria e a dualidade do CEO. Dessa forma, o estudo é caracterizado como uma pesquisa descritiva, com dados secundários obtidos a partir de banco de dados, bem como de natureza quantitativa. A amostra inicial do estudo compreende 482 companhias abertas listadas na Brasil, Bolsa, Balcão (B3). No entanto, foram excluídas 81 companhias do setor financeiro, tendo em vista suas características específicas operacionais que impactam diretamente em variáveis de controle inseridas no modelo econométrico, bem como companhias com dados faltantes (*missing values*). Assim, a amostra final do estudo é composta por 179 companhias, conforme evidenciado na Tabela 1.

Tabela 1

Seleção da Amostra

	Companhias
Amostra inicial	482
(-) Companhias financeiras	(81)
(-) Dados faltantes	(222)
(=) Amostra final	179

Fonte: Elaboração própria.

Os dados foram coletados da base de dados Economatica, bem como da Comissão de Valores Imobiliários (CVM), compreendendo a janela temporal de 2010 a 2024. O lapso temporal é justificado considerando que o ano de 2010 marca o processo de convergência integral das empresas brasileiras de capital aberto às IFRS, a qual provocou modificações na estrutura de divulgação em diversas contas contábeis, aumentando a qualidade das informações reportadas

(Silva & Nardi, 2017; Azevedo et al., 2024). Visando evitar viés de sobrevivência, não foi necessário que as companhias possuíssem dados disponíveis ao longo de todos os anos para estarem incluídas na amostra, sendo assim, os dados estão dispostos em um painel não balanceado.

3.2 Modelo Econométrico e Variáveis

A fim de responder as hipóteses de pesquisa, foi utilizada a técnica de regressão com dados em painel. Os dados em painel permitem uma exploração mais completa das informações dessa relação ao considerar dados longitudinais. Deste modo, a Equação 1 apresenta o modelo de regressão múltipla utilizado nesse estudo.

$$HonoAudit_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 DualCEO_{i,t} + \beta_2 Opacidade_{i,t} + \beta_3 DualCEO_{i,t} * Opacidade_{i,t} + \sum Controles_{i,t} + \mu_{i,t} \quad (1)$$

No que tange à coleta de dados, destaca-se que as informações sobre os honorários de auditoria (*HonoAudit*) foram obtidas nos Formulários de Referência (FR) disponibilizados pela Comissão de Valores Imobiliários (CVM). Para fins de análise, utilizou-se como medida o logaritmo dos honorários de auditoria (Brighenti et al., 2016; Garcia et al., 2021). A definição do valor dos honorários de auditoria estaria relacionada à complexidade da auditoria, considerando que, quanto mais complexa a auditoria, maior tende a ser o valor cobrado (Garcia et al., 2021).

Já a dualidade do CEO e a opacidade financeira foram utilizadas como variáveis independentes nesse estudo. A dualidade do CEO foi representada pela acumulação dos cargos de Diretor Executivo (CEO), que detêm autoridade sobre a organização e as estratégias adotadas por ele terão efeitos sob a performance financeira da organização (Adams et al., 2005), e a de presidente do Conselho de Administração, que tem como finalidade supervisionar a governança organizacional de uma companhia. Para tanto, as informações foram obtidas nos FR disponibilizados pela CVM por meio da identificação dos nomes ocupantes dos cargos.

Em linha com estudos anteriores (Abbott et al., 2006; Kim & Zhang, 2014), utilizou-se os *accruals* discricionários como *proxy* para capturar a opacidade das informações contábeis. Segundo Greiner et al. (2017), as práticas oportunistas dos gestores por meio do gerenciamento de resultados contábeis tendem a elevar os riscos relacionados à organização, provocando o aumento na cobrança de honorário de auditoria. Assim, à medida que os gestores ocultam informações contábeis, os demonstrativos tornam-se opacos (Kim & Zhang, 2014).

A estimação dos *accruals* discricionários, enquanto *proxy* da opacidade das informações contábeis, se deu a partir do modelo de Kothari et al. (2005), conforme apresentado na Equação 2:

$$\frac{TA_{i,t}}{At_{i,t-1}} = \beta_0 + \beta_1 \left(\frac{1}{At_{i,t-1}} \right) + \beta_2 \left(\frac{\Delta Vendas_{i,t}}{At_{i,t-1}} \right) + \beta_3 \left(\frac{Imob_{i,t}}{At_{i,t-1}} \right) + \beta_4 ROA_{i,t} + \mu_{i,t} \quad (2)$$

Em que, TA consiste nos *accruals* totais, obtido a partir da diferença entre os lucros antes das receitas extraordinárias e os fluxos de caixa operacional. At-1 representa os ativos totais da empresa i, no período t-1. $\Delta Vendas$ compreende a diferença entre a variação das receitas líquidas e contas a receber líquidas. Imob representa o valor do imobilizado líquido da empresa i, no ano t. O ROA reflete o retorno obtido sobre os ativos totais da empresa i, no ano t. E o μ consiste nos *accruals* discricionários, *proxy* do gerenciamento de resultados contábeis.

Na Tabela 2 são determinadas as variáveis do estudo que contemplam o modelo econométrico. No que se refere às variáveis de controle, destaca-se que sua inclusão no modelo fundamenta-se em evidências de estudos anteriores, os quais indicam que tais variáveis exercem

influência significativa na precificação dos honorários de auditoria. Dessa forma, sua incorporação visa mitigar possíveis vieses nos resultados e assegurar maior robustez à análise empírica.

Tabela 2

Descrição de Variáveis

Tipo	Descrição	Definições	Estudos anteriores
Dependente	<i>HonoAudit</i>	Logaritmo natural dos honorários de auditoria.	Joshi e Bastaki (2000); Köhler e Ratzinger-Sakel (2012); Castro et al. (2015); Brighenti et al. (2016); e Garcia et al. (2021).
Independentes	<i>DualCEO</i>	Representado por variável <i>Dummy</i> , em que 1 é para empresas que possuem dualidade do CEO e 0 caso contrário.	Adams et al. (2005); e Krause et al. (2014).
	<i>Opacidade</i>	<i>Accruals</i> discricionários, <i>proxy</i> do gerenciamento de resultados contábeis.	Kothari Leone e Wasley (2005); Abbott et al. (2006); e Kim e Zhang (2014).
Controles	<i>AuditBigFour</i>	Representado por variável <i>dummy</i> , em que 1 é para empresas que são auditadas por <i>Big Four</i> e 0 para empresas que não são auditadas por <i>Big Four</i> .	Palmrose (1986); Hallak e Silva (2012); e Borges et al. (2017).
	<i>ROA</i>	Lucro Líquido/Ativo Total.	Mello e Valentim (2018); Borges et al. (2017); Kaveski e Cunha (2016); e Whisenant et al. (2003).
	<i>Endiv</i>	Passivo/Ativo total.	Jensen (1986); Datta, Jha e Kulchani (2020); Naser e Nuseibh (2008); e Brighenti et al. (2016).
	<i>Tamanho</i>	Logaritmo Natural do Ativo.	Joshi e Al-Bastaki (2000); Simunic, (1980); Hallak e Silva (2012); e Borges et al. (2017).
	<i>Tangibilidade</i>	Imobilizado/Ativo total.	Leventis et al. (2011).

Fonte: Dados da pesquisa.

As grandes empresas de auditorias conhecidas mundialmente como *Big Four* (*AuditBigFour*) são apontadas em estudos por seu destaque na qualidade dos serviços ofertados (Palmrose, 1986; Brighenti et al., 2016). Corroborando essa perspectiva, estudos apontam que empresas menores de auditoria cobram honorários inferiores aos honorários cobrados pelas firmas *Big Four* (Saleh & Ragab, 2023). Isso se dá em função de que as grandes firmas contam com uma equipe qualificada e com a realização e aplicação de procedimentos superiores (Hallak & Silva, 2012; Brighenti et al., 2016).

O retorno sobre o ativo (*ROA*) foi utilizado para analisar a influência dos índices de lucratividade da empresa e a relação aos honorários de auditoria, levando em consideração que estudos na área apresentam que entidades com maior rentabilidade consideram pagar honorários mais elevados. Isso ocorre devido a exigência de testes mais sofisticados para melhor reconhecer receitas e despesas (Kaveski & Cunha, 2016). Em contrapartida, caso ocorra baixa lucratividade a

empresa pode apresentar um comportamento mais oportunista, o que também aumenta o esforço por parte da auditoria (Whisenant et al., 2003).

Evidências empíricas documentam ainda que o Endividamento (*Endiv*) também tende a influenciar na determinação dos honorários de auditoria, considerando que, quanto mais endividada for a organização, maior será o risco financeiro e a dificuldade de obtenção de crédito, o que, por sua vez, pode motivar o gestor a adotar estratégias oportunas, tornando a auditoria mais custosa (Jensen, 1986; Jaramillo et al., 2012; Brighenti et al., 2016). Em relação ao Tamanho (*Tam*), a literatura sugere que o conjunto de complexidade da auditoria e tamanho da empresa são uns dos principais determinantes dos honorários cobrados por auditores (Joshi & Al-Bastaki, 2000; Naser & Hanssan, 2016). Dessa forma, espera-se que quanto maior a empresa, maior o esforço necessário para ser realizada a auditoria e, consequentemente, mais elevados sejam os honorários cobrados para realização dos trabalhos (Brighenti et al., 2016; Naser & Hansan, 2016). Por fim, a tangibilidade (*Tang*) pode influenciar nos honorários de auditoria, visto que auditores podem cobrar maiores níveis de honorários em função de maiores montantes materiais na rubrica de imobilizado (Leventis et al., 2011).

Dito isto, após a coleta, os dados foram organizados no *Microsoft Excel* e para a análise de resultados estatísticos utilizou-se o *software Stata*. Inicialmente, visando reduzir *outliers*, as variáveis quantitativas foram winsorizadas ao nível de 1%. Posteriormente, a fim de definir o modelo mais apropriado e, assim, responder às hipóteses de pesquisa, foram realizados testes de validação em toda a amostra. Os testes de Breusch-Pagan, Chow e Hausman indicaram que o modelo de efeitos fixos é o mais adequado para este estudo. Adicionalmente, entre os testes realizados, identificou-se, por meio do teste de Breusch-Pagan, a presença de heterocedasticidade nos dados da regressão com efeitos fixos, diante da rejeição da hipótese nula. Dessa forma, optou-se pela utilização do modelo de regressão com erros-padrão robustos.

4 RESULTADOS E DISCUSSÕES

4.1 Análise Descritiva

A partir dos dados disponíveis na Tabela 3, é possível analisar o comportamento das variáveis em relação à amostra utilizada no estudo. Nesse sentido, observa-se que, em média, os auditores cobram R\$ 1.735.086,40 pela realização da auditoria em empresas brasileiras de capital aberto. Destaca-se, ainda, que os valores cobrados por estes profissionais variam de forma discrepante, podendo atingir valor mínimo de R\$ 3.729,60 e um valor máximo de R\$ 48.739.000,00. É pertinente destacar que diversos elementos podem influenciar a avaliação do auditor na definição dos honorários, abrangendo desde aspectos técnicos e éticos até fatores mercadológicos e o nível de competição no ambiente em que atua (Silveira & Dantas, 2020).

Observa-se também que, em média, 70% das empresas que compõem a amostra são auditadas por uma das quatro maiores empresas de auditoria do mundo - Deloitte, Ernst & Young, KPMG e PwC -, o que pode justificar a variação dos valores cobrados, considerando que cerca de 30% das empresas da amostra são auditadas por firmas de menor porte, as quais tendem a praticar honorário inferiores aos cobrados pelo grupo *big four*. Essa diferença é atribuída ao fato de que as grandes firmas de auditoria geralmente dispõem de profissionais mais especializados e adotam procedimentos de auditoria mais sofisticados (Saleh & Ragab, 2023; Brighenti et al., 2016; Hallak & Silva, 2012).

Tabela 3

Estatística Descritiva

Variável	Obs	Média	Desvio-Padrão	Mínimo	Máximo
<i>HonoAudit (Em R\$)</i>	1890	1.735.086,40	3.949.874,80	3.729,60	48.739.000,00
<i>HonoAudit (Em log)</i>	1890	13,194	1,449	9,160	17,377
<i>DualCEO</i>	1890	0,124	0,330	0,000	1,000
<i>Opacidade</i>	1890	-0,005	0,083	-0,268	0,381
<i>AuditBigFour</i>	1890	0,705	0,456	0,000	1,000
<i>ROA</i>	1890	0,026	0,101	-0,411	0,462
<i>Endiv</i>	1890	0,325	0,272	0,001	2,762
<i>Tamanho</i>	1890	21,236	2,453	0,001	25,823
<i>Tangibilidade</i>	1890	0,261	0,218	0,001	0,837

Fonte: Dados da pesquisa.

De forma complementar, destaca-se que, em média, apenas 12% das empresas que compõem a amostra possuem dualidade do CEO, o que sinaliza a aderência das firmas às recomendações emitidas pelo Instituto Brasileiro de Governança Corporativa (IBGC), que orienta no seu Código das Melhores Práticas de Governança Corporativa a não acumulação das funções de CEO e presidente do conselho de administração (IBGC, 2023), considerando que a dualidade tende a fragilizar a estrutura de monitoramento proposta pela governança corporativa (Azhari et al., 2020).

No que tange ao tamanho das empresas, destaca-se que, em média, as companhias são de grande porte, considerando a proximidade entre a média (21,236) e o valor máximo observado (25,823). Ressalta-se ainda que, em grandes empresas, a auditoria exerce um papel fundamental no alinhamento dos interesses entre o agente e o principal, contribuindo para a mitigação dos possíveis conflitos de agência inerentes a empresas de grande porte (Rahman et al., 2019). Por outro lado, destaca-se que as empresas da mostra, embora em sua maioria de grande porte, apresentam, em média, informações menos opacas, considerando o valor médio (-0,005).

Adicionalmente, estimou-se a correlação entre as variáveis inseridas no modelo econométrico. A Tabela 4 apresenta os resultados da correlação de *Spearman*, uma vez que o teste de normalidade de *Shapiro-Wilk* indicou que as variáveis quantitativas não apresentaram normalidade (*p-values* menores 5%).

Em linhas gerais, os resultados da matriz de correlação indicam que existe uma relação negativa e significativa, porém fraca, entre as variáveis *DualCEO* e *HonoAudit*. Essa correlação fornece evidências iniciais que contrapõem a perspectiva de que a dualidade do CEO é associada positivamente aos honorários de auditoria (Farooq et al., 2018; Jizi & Nehme, 2018; Bliss, 2011; Simunic, 1980), estando em linha com a perspectiva de que, no contexto brasileiro, as companhias de auditoria tendem a reduzir os seus níveis de honorários quando da presença de dualidade de CEO (Santos, 2019).

Tabela 4

Resultados da Correlação de Spearman

Variables	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
(1) <i>HonoAudit</i>	1.000							
(2) <i>DualCEO</i>	-0.210	1.000						
(3) <i>Opacidade</i>	-0.095	0.084	1.000					
(4) <i>AuditBigFour</i>	0.537	-0.210	-0.053	1.000				
(5) <i>ROA</i>	0.022	-0.013	-0.175	0.114	1.000			
(6) <i>Endiv</i>	0.270	-0.113	-0.032	0.191	-0.221	1.000		
(7) <i>Tamanho</i>	0.634	-0.141	-0.073	0.432	0.065	0.135	1.000	
(8) <i>Tangibilidade</i>	-0.053	-0.065	-0.074	-0.081	-0.078	0.042	-0.060	1.000

Nota. Coeficientes de correlação em negrito indicam significância ao nível de 5%.

Fonte: Dados da pesquisa.

Observa-se, ainda, que a opacidade financeira apresenta coeficiente negativo e significativo em relação aos honorários de auditoria, sugerindo indícios iniciais de que os honorários de auditoria estão negativamente associados à opacidade financeira. Por outro lado, verifica-se que, quando a opacidade financeira é associada à dualidade do CEO, a direção do sinal muda, indicando que a acumulação de funções pelo CEO, ao enfraquecer os mecanismos de monitoramento, pode favorecer decisões discricionárias e tornar as informações mais opacas (Salehi et al., 2021). Adicionalmente, os resultados apontam que não há correlação elevada entre as variáveis de controle, o que sugere a inexistência de multicolinearidade no modelo econométrico estimado.

4.2 Análise do Modelo Econométrico

Tendo em vista os resultados da regressão apresentados na Tabela 5, observa-se que a variável dualidade do CEO não exerce influência significativa nos honorários de auditoria. Desse modo, esse resultado leva à rejeição da primeira hipótese de pesquisa, sinalizando que a dualidade do CEO não gera um custo adicional para as organizações.

Esse achado corrobora os estudos de Kuang (2011) e Dwekat (2014), os quais apontam que os honorários de auditoria não são afetados pela dupla função ocupada pelo CEO. Por outro lado, esse resultado diverge dos achados de Bliss (2011), Farooq et al. (2018) e Jizi e Nehme (2018), os quais indicam que a dualidade do CEO está associada a uma maior cobrança de honorários por parte do auditor.

Ressalta-se que essa não significância da dualidade do CEO nos honorários de auditoria no presente estudo pode ser potencialmente explicada pois apenas 12,4% das observações da amostra possuem dualidade do CEO, mostrando, assim, o avanço para governança corporativa no cenário brasileiro, visto que a dualidade do CEO é uma das práticas não recomendadas de governança corporativa. Além disso, esse achado pode ser compreendido com base na fundamentação teórica da dualidade sob a perspectiva da teoria *Stewardship* (Donaldson & Davis, 1991), a qual contrapõe a relação conflituosa proposta pela teoria da agência. Dessa forma, esse achado vai de encontro aos fundamentos da Teoria da Agência, considerando que não é possível afirmar que a dualidade do CEO é fator capaz de aumentar determinados custos de agência no contexto brasileiro, uma vez que o fato de o CEO exercer ou não a dupla função dentro da empresa não impactaria na formulação dos honorários de auditoria.

Por outro lado, a concentração de poder no executivo pode conferir maior celeridade aos processos decisórios e favorecer a implementação eficiente de estratégias voltadas à elevação do desempenho organizacional (Krause et al., 2014), de modo que a dualidade do CEO não configuraria um risco iminente para as atividades de auditoria, tampouco um fator relevante na definição dos honorários de auditoria. Assim, esse resultado contribui para o debate na literatura ao reforçar a ausência de consenso sobre o tema e evidenciar que o efeito da dualidade pode variar em diferentes contextos e períodos.

Tabela 5
Resultados da Regressão

	Variável Dependente
	<i>HonoAudit</i>
<i>DualCEO</i>	-0,141 (0,110)
<i>Opacidade</i>	0,311 (0,297)
<i>DualCEO * Opacidade</i>	-0,447 (0,562)
<i>AuditBigFour</i>	0,308*** (0,118)
<i>ROA</i>	-0,077 (0,230)
<i>Endiv</i>	0,129 (0,215)
<i>Tamanho</i>	-0,004 (0,016)
<i>Tangibilidade</i>	-0,392 (0,299)
<i>Constante</i>	13,160*** (0,417)
Observações	1.890
Companhias	179
Prob F ²	2,05**
R2 within	0,019

Nota. *p<10%; **p<5%; ***p<1%. Erros-padrão reportados entre parênteses.

Fonte: Dados da pesquisa.

Além disso, a Tabela 5 apresenta que os auditores externos não tendem a cobrar honorários mais elevados quando da presença de informações contábeis opacas, tendo em vista que a relação entre *Opacidade* e *HonoAudit* não é estatisticamente significativa. Verifica-se, então, que apesar de estudos internacionais evidenciarem que os auditores tendem a cobrar maiores níveis de honorários quando estão diante de companhias com elevados níveis de informações contábeis opacas (Abbott et al., 2006; Kim & Zhang, 2014; Greiner et al., 2017), no contexto brasileiro, essa relação não se mantém.

Nesse contexto, partindo da premissa de que a função da auditoria é de assegurar a conformidade das demonstrações contábeis, observa-se, a partir dos resultados obtidos, que as práticas de gerenciamento de resultados, enquanto *proxy* da opacidade, quando conduzidas dentro dos limites legais e em níveis mais baixos, podem não ser percebidas como uma ameaça significativa à qualidade da auditoria. Nessa perspectiva, entende-se que a qualidade da auditoria tende a ser preservada na medida em que o auditor não percebe riscos de litígio e reputacionais (Weber et al., 2008). Dessa forma, tais práticas não se configurariam como um fator determinante na definição dos honorários de auditoria no contexto brasileiro, rejeitando a segunda hipótese de pesquisa.

Esse achado pode ser compreendido, adicionalmente, a partir da percepção de que informações opacas, resultantes das práticas de gerenciamento de resultados, não necessariamente comprometem a qualidade das informações divulgadas. Segundo Vargas et al. (2021), o impacto do gerenciamento de resultados na qualidade da informação depende da forma como é conduzido, podendo ser benéfico ou prejudicial aos usuários da informação contábil. O uso moderado pode, em determinados casos, refletir decisões legítimas de gestão, enquanto o uso excessivo tende a provocar distorções relevantes nas demonstrações financeiras, comprometendo sua utilidade e fidedignidade.

De forma complementar, verifica-se que a *Opacidade* não modera de forma significativa a relação entre dualidade do CEO (*DualCEO*) e os honorários da auditoria (*HonoAudit*). Assim, não se pode inferir, no contexto brasileiro, que os honorários de auditoria são influenciados quando da presença conjunta de companhias com informações contábeis opacas e quando da presença da dualidade do CEO. Nesse sentido, considera-se que este achado avança em comparação com os estudos anteriores que investigam os determinantes dos honorários de auditoria no âmbito nacional (Borges et al., 2017; Castro et al., 2015; Hallak & Silva, 2012; Kaveski & Cunha, 2016) ao evidenciar que a opacidade das informações contábeis não é um fator que exerce influência significativa nos honorários de auditoria, seja individualmente, seja quando combinada com a dualidade do CEO. A partir disso, rejeita-se a terceira hipótese de pesquisa.

Adicionalmente, identificou-se que a variável *Big Four* foi a única variável de controle que apresentou significância estatística no modelo proposto nesse estudo. Essa relação positiva e significativa entre a *Big Four* e os honorários de auditoria pode ser compreendida partindo da premissa de que as auditorias realizadas por esse grupo ganham destaque sob as demais firmas, isso porque espera-se que a qualidade dos serviços ofertados, a equipe e a realização de técnicas utilizadas por *Big Four* sejam superiores às demais, o que consequentemente eleva os preços da auditoria. Dessa forma, o *status* do escritório de auditoria é fator determinante na definição dos honorários, considerando que o prestígio que uma empresa *big four* detém, pode aumentar a reputação da empresa auditada perante o mercado, atraindo a atenção dos detentores de capitais.

Por fim, verifica-se que as variáveis ROA, Endividamento, Tamanho e Tangibilidade não se demonstraram significantes, contrariando estudos anteriores que elencam essas variáveis como determinantes dos honorários de auditoria (Brighenti et al., 2016; Borges et al., 2017; Datta et al., 2020; Joshi & Al-Bastaki, 2000; Hallak & Silva, 2012; Kaveski & Cunha, 2016; Mello & Valentim, 2018).

4.3 Teste de Robustez

Adicionalmente, a fim de confirmar os achados de que a dualidade do CEO e a opacidade financeira não constituem fatores capazes de aumentar os valores cobrados pelos auditores na execução de suas atividades, aplicou-se o teste de robustez utilizando uma medida alternativa para honorários de auditoria, denominada remuneração relativa. Para tanto, a remuneração relativa foi medida a partir da relação entre os valores de honorários pagos aos auditores externos pelos ativos totais (Santo et al., 2023). A normalização dos honorários de auditoria pelos ativos totais possibilita comparações mais adequadas entre empresas de diferentes portes, partindo da premissa de que o valor dos honorários está relacionado à quantidade de ativos a serem auditados (Simunic, 1980). Isso se deve ao fato de que, quanto maior o porte da empresa, maior a quantidade de ativos, o que implica em maior complexidade e tempo demandado pelo auditor para a realização de suas atividades (Naser & Hanssan, 2016).

Os resultados do teste de robustez apresentados na Tabela 6 apontam que a relação entre a dualidade do CEO e a opacidade financeira com os honorários de auditoria permaneceram consistente, mesmo quando utilizada uma *proxy* alternativa para honorários de auditoria. Assim, os achados confirmam que os potenciais riscos associados à dualidade do CEO e à opacidade financeira não são considerados na definição dos honorários de auditoria no contexto brasileiro, nem quando da presença conjunta da dualidade do CEO e da opacidade financeira.

Tabela 6
Resultados do Teste de Robustez

	Variável Dependente
	<i>HonoRelativo</i>
<i>DualCEO</i>	0,064 (0,192)
<i>Opacidade</i>	0,043 (0,691)
<i>DualCEO * Opacidade</i>	-0,580 (0,145)
<i>AuditBigFour</i>	0,071* (0,068)
<i>ROA</i>	-0,290** (0,014)
<i>Endiv</i>	0,028 (0,647)
<i>Tamanho</i>	0,001 (0,795)
<i>Tangibilidade</i>	-0,038 (0,648)
<i>Constante</i>	0,259** (0,027)
Observações	1.890
Companhias	179
Prob F ²	0,009
R-squared	0,027

Nota. *p<10%; **p<5%; ***p<1%. Erros-padrão reportados entre parênteses.

Fonte: Dados da pesquisa.

De forma complementar, reafirmando o achado do primeiro modelo, observa-se que maiores honorários de auditoria são cobrados quando os serviços são executados por uma das *big four*, corroborando com a perspectiva de que essas empresas possuem maior prestígio no mercado em decorrência da qualificação de sua equipe (Hallak & Silva, 2012; Brighenti et al., 2016). Por outro lado, a variável de controle ROA passou a apresentar significância estatística, sinalizando que quanto maior o retorno sobre os ativos, menor são os honorários cobrados, uma vez que a baixa lucratividade pode sinalizar maior comportamento oportunista dos gestores, elevando o risco de auditoria (Hallak & Silva, 2012; Brighenti et al., 2016).

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este estudo objetivou investigar o papel moderador da opacidade na relação entre a dualidade do CEO e os honorários de auditoria em companhias abertas brasileiras. Nesse sentido, contribui para a literatura nas áreas de auditoria e governança corporativa, ao analisar se a presença de informações opacas e a dualidade do CEO aumentam a percepção de risco por parte dos auditores, influenciando a determinação dos honorários de auditoria. Para isso, a amostra final do estudo é composta por 179 companhias abertas, cujos dados foram analisados por meio de regressão com dados em painel, no período de 2010 a 2024.

Os principais resultados evidenciaram que a variável dualidade do CEO não se demonstra significativa para a relação esperada nesse estudo. Desse modo, esse resultado leva rejeição da primeira hipótese de pesquisa, em que se esperava que existisse uma relação positiva entre dualidade do CEO e os honorários de auditoria. Observa-se, então, que a dualidade do CEO, apesar

de ser uma prática não recomendada de governança corporativa, não gera um custo adicional para a organização quando do pagamento dos honorários de auditoria. De forma complementar, esse achado reforça a ausência de consenso sobre a temática, considerando que o impacto da dualidade do CEO pode assumir diferentes formas, dependendo do contexto e do momento analisado.

Adicionalmente, identificou-se que a opacidade das informações contábeis não exerce influência significativa sobre os honorários de auditoria, levando à rejeição da segunda hipótese de pesquisa. Esse resultado pode ser interpretado sob a perspectiva de que práticas oportunistas adotadas pelos gestores, quando conduzidas de maneira moderada e dentro dos limites legais, podem não representar um risco relevante para o trabalho do auditor, o que, por conseguinte, não justificaria o aumento na cobrança dos honorários de auditoria. Dessa forma, o achado respalda que o gerenciamento de resultados contábeis, enquanto *proxy* da opacidade financeira, nem sempre representará uma ameaça para a organização, considerando que quando não utilizado em excesso, poderá refletir apenas decisões legítimas da gestão.

No tocante ao efeito moderador da opacidade financeira na relação entre os honorários de auditoria e a dualidade do CEO, os resultados indicam que, no contexto brasileiro, os honorários de auditoria não são influenciados quando da presença conjunta de companhias com a presença de informações contábeis opacas, bem como quando da presença da dualidade do CEO, levando à rejeição da terceira hipótese de pesquisa. Nesse sentido, considera-se que este achado contribui para a literatura nacional que investiga determinantes dos honorários de auditoria ao fornecer, até o presente momento, a primeira evidência de que a opacidade das informações contábeis não é um fator que exerce influência significativa nos honorários de auditoria, seja individualmente, seja quando conjunta com a dualidade do CEO.

De forma complementar, a fim de confirmar esses achados, foi realizado um teste de robustez utilizando a remuneração relativa como *proxy* alternativa para os honorários de auditoria. Assim como no modelo principal, os resultados não apresentaram significância estatística, confirmando que a dualidade do CEO e a opacidade financeira não constituem fatores determinantes dos honorários de auditoria, bem como que a opacidade financeira não modera a relação entre dualidade e honorários de auditoria. Portanto, os potenciais riscos associados à opacidade financeira e à dualidade do CEO não parecem ser considerados no processo de precificação dos honorários de auditoria.

Dessa forma, os achados trazem contribuições práticas, para possíveis investidores, partindo do pressuposto que ao não gerar esse custo adicional, a dualidade propicia que os gestores encontrem outras formas de destinar esse capital, como elevar os valores dos dividendos pagos a eles, para o conselho de administração e gestores da companhia. Esse resultado é relevante pois sinaliza que o risco da empresa não está sendo aumentado, ou não está sendo percebido como um risco para a auditoria. Além disso, os achados podem ser úteis para os analistas financeiros, sinalizando que os valores cobrados pela auditoria externa não incorporam possíveis riscos inerentes à dualidade do CEO e à opacidade das informações contábeis. Por fim, contribui para a literatura, reforçando que essa relação entre dualidade do CEO e honorários de auditoria poderá variar em diferentes contextos e períodos, considerando a ausência de consenso.

É importante frisar que existem limitações no presente estudo, visto que a opacidade financeira das informações contábeis foi medida apenas por meio dos *accruals* discricionários. Assim, sugere-se para trabalhos futuros, a inclusão de outras *proxies* de opacidade das informações contábeis, como o gerenciamento de resultados por decisões reais. Além disso, recomenda-se o uso da variável remuneração relativa como uma segunda medida dos honorários de auditoria. Por fim, estudos futuros podem ainda analisar o efeito de outras variáveis moderadoras que podem influenciar na relação investigada, como períodos de crise, características do conselho de administração, como controle acionário, *expertise* ou diversidade, aspectos comportamentais dos executivos, dentre outros.

REFERÊNCIAS

- Abbott, L. J., Parker, S., & Peters, G. F. (2006). Earnings management, litigation risk, and asymmetric audit fee responses. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 25(1), 85–98. <https://doi.org/10.2308/aud.2006.25.1.85>
- Adams, R. B., Almeida, H., & Ferreira, D. (2005). Powerful CEOs and their impact on corporate performance. *The Review of Financial Studies*, 18(4), 1403–1432. <https://doi.org/10.1093/rfs/hhi030>
- Amin, M. A., Abdelmaged, E. M., Ibrahim, A. E., & Abdelfattah, T. (2025). CEO characteristics and audit report lag: evidence from Egypt. *International Journal of Accounting & Information Management*, 33(1), 32–67. <https://doi.org/10.1108/IJAIM-03-2024-0096>
- Adrian, C., Wright, S., & Kilgore, A. (2017). Adaptive conjoint analysis: A new approach to defining corporate governance. *Corporate Governance: An International Review*, 25(6), 428–439. <https://doi.org/10.1111/corg.12169>
- Azhari, N. A. N., Hasnan, S., & Sanusi, Z. M. (2020). The relationships between managerial overconfidence, audit committee, CEO duality and audit quality and accounting misstatements. *International Journal of Financial Research*, 11(3), 18–30. <https://doi.org/10.5430/ijfr.v11n3p18>
- Azevedo, Y. G. P., e Silva, M. C. G., & Nakao, S. H. (2024). The moderating role of duality split on the relationship between CEO narcissism and earnings management. *Corporate Governance: The International Journal of Business in Society*, 24(6), 1237–1262. <https://doi.org/10.1108/CG-06-2023-0229>
- Bassett, M., Koh, P. S., & Tutticci, I. (2007). The association between employee stock option disclosures and corporate governance: Evidence from an enhanced disclosure regime. *The British Accounting Review*, 39(4), 303–322. <https://doi.org/10.1016/j.bar.2007.06.003>
- Bedard, J. C., & Johnstone, K. M. (2004). Earnings manipulation risk, corporate governance risk, and auditors' planning and pricing decisions. *The Accounting Review*, 79(2), 277–304. <https://doi.org/10.2308/accr.2004.79.2.277>
- Bhaskar, R., Bansal, S., & Pandey, D. K. (2024). CEO duality and corporate social responsibility: A moderation effect of founder CEO. *Research in International Business and Finance*, 71, 102410. <https://doi.org/10.1016/j.ribaf.2024.102410>
- Bliss, M. A. (2011). Does CEO duality constrain board independence? Some evidence from audit pricing. *Accounting & Finance*, 51(2), 361–380. <https://doi.org/10.1111/j.1467-629X.2010.00360.x>
- Borges, V. P., Nardi, P. C. C., & Silva, R. L. M. D. (2017). Determinantes dos honorários da auditoria independente das empresas brasileiras de capital aberto. *Contabilidade, Gestão e Governança*, 20(2), 216–230. https://doi.org/10.51341/1984-3925_2017v20n2a3

- Brighenti, J., Degenhart, L., & Cunha, P. R. D. (2016). Fatores Influentes nos Honorários de Auditoria: análise das empresas brasileiras listadas na BM&FBovespa. *Pensar Contábil*, 18(65). <http://www.atena.org.br/revista/ojs-2.2.3-06/index.php/pensarcontabil/article/viewFile/2663/2208>
- Bueno, G., Nascimento, K., Lana, J., Bahia Gama, M. A., & Marcon, R. (2018). Mecanismos Externos de Governança Corporativa no Brasil. *Revista contabilidade, gestão e governança*, 21(1). http://dx.doi.org/10.21714/1984-3925_2018v21n1a7
- Castro, W. B. D. L., Peleias, I. R., & Silva, G. P. D. (2015). Determinantes dos honorários de auditoria: um estudo nas empresas listadas na BM&FBovespa, Brasil. *Revista contabilidade & finanças*, 26(69), 261-273. <https://doi.org/10.1590/1808-057x201501560>
- Choi, A., Sohn, B. C., & Yuen, D. (2018). Do auditors care about real earnings management in their audit fee decisions?. *Asia-Pacific Journal of Accounting & Economics*, 25(1-2), 21–41. <https://doi.org/10.1080/16081625.2016.1231580>
- Crisostomo, V. L., de F. B., I., & López-Iturriaga, F. J. (2020). Large shareholders' power and the quality of corporate governance: An analysis of Brazilian firms. *Research in international business and finance*, 51, 101076. <https://doi.org/10.1016/j.ribaf.2019.101076>
- Dalton, D. R., & Dalton, C. M. (2011). Integration of micro and macro studies in governance research: CEO duality, board composition, and financial performance. *Journal of management*, 37(2), 404–411. <https://doi.org/10.1177/0149206310373399>
- Dalton, D. R., & Rechner, P. L. (1989). On the antecedents of corporate severance agreements: An empirical assessment. *Journal of Business Ethics*, 8, 455–462. <https://doi.org/10.1007/BF00381811>
- Datta, S., Jha, A., & Kulchania, M. (2020). On accounting's twenty-first century challenge: evidence on the relation between intangible assets and audit fees. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 55(1), 123–162. <https://doi.org/10.1007/s11156-019-00839-y>
- Donaldson, L., & Davis, J. H. (1991). Stewardship theory or agency theory: CEO governance and shareholder returns. *Australian Journal of management*, 16(1), 49–64. <https://doi.org/10.1177/031289629101600103>
- Dwekat, A. M. M. (2014). The impact of corporate governance mechanisms on audit quality: Evidence from Jordan. [Doctoral dissertation, Yarmouk University]. <https://dlib.yu.edu.jo/ords/r/lib/you-library-search118137118>
- Fama, E. F., & Jensen, M. C. (1983). Separation of ownership and control. *The journal of law and Economics*, 26(2), 301–325. <https://doi.org/10.1086/467037>
- Farooq, M. U., Kazim, I., Usman, M., & Latif, I. (2018). Corporate governance and audit fees: Evidence from a developing country. *Pakistan Journal of Commerce and Social Sciences*, 12(1), 94–110. www.econstor.eu/bitstream/10419/188337/1/pjcss415.pdf

- Garcia, J., Villiers, C., & Li, L. (2021). Is a client's corporate social responsibility performance a source of audit complexity?. *International Journal of Auditing*, 25(1), 75–102. <https://doi.org/10.1111/ijau.12207>
- Goergen, M., Limbach, P., & Scholz-Daneshgari, M. (2020). Firms' rationales for CEO duality: Evidence from a mandatory disclosure regulation. *Journal of Corporate Finance*, 65, 101770. <https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2020.101770>
- Goyal, V. K., & Park, C. W. (2002). Board leadership structure and CEO turnover. *Journal of Corporate finance*, 8(1), 49–66. [https://doi.org/10.1016/S0929-1199\(01\)00028-1](https://doi.org/10.1016/S0929-1199(01)00028-1)
- Ghafran, C., & O'Sullivan, N. (2017). The impact of audit committee expertise on audit quality: Evidence from UK audit fees. *The British Accounting Review*, 49(6), 578–593. <https://doi.org/10.1016/j.bar.2017.09.008>
- Greiner, A., Kohlbeck, M. J., & Smith, T. J. (2017). The relationship between aggressive real earnings management and current and future audit fees. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 36(1), 85–107. <https://doi.org/10.2308/ajpt-51516>
- Hallak, R. T. P., & Silva, A. L. C. D. (2012). Determinantes das despesas com serviços de auditoria e consultoria prestados pelo auditor independente no Brasil. *Revista Contabilidade & Finanças*, 23, 223–231. <https://doi.org/10.1590/S1519-70772012000300007>
- Ibrahim, A. E. A. (2018). Board characteristics and asymmetric cost behavior: evidence from Egypt. *Accounting Research Journal*, 31(2), 301–322. <https://doi.org/10.1108/ARJ-11-2015-0148>
- Instituto Brasileiro de Governança Corporativa (2023). *Código das Melhores Práticas de Governança Corporativa*. (6a ed.). IBGC.
- Jaramillo, M. J., Benau, M. A. G., & Grima, A. Z. (2012). Factores que determinan los honorarios de auditoría: Análisis empírico para México. *Revista Venezolana de Gerencia*, 17(59), 387–406. <https://doi.org/10.37960/revista.v17i59>
- Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 77–132. [https://doi.org/10.1016/0304-405X\(76\)90026-X](https://doi.org/10.1016/0304-405X(76)90026-X)
- Jensen, M. C. (1986). Agency costs of free cash flow, corporate finance, and takeovers. *The American economic review*, 76(2), 323–329. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.99580>
- Jensen, M. C. (1993). The modern industrial revolution, exit, and the failure of internal control systems. *The Journal of Finance*, 48(3), 831–880. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.1993.tb04022.x>
- Jizi, M., & Nehme, R. (2018). Board monitoring and audit fees: the moderating role of CEO/chair dual roles. *Managerial Auditing Journal*, 33(2), 217–243. <https://doi.org/10.1108/MAJ-10-2016-1464>

- Joshi, P. L., & Al-Bastaki, H. (2000). Determinants of audit fees: evidence from the companies listed in Bahrain. *International journal of auditing*, 4(2), 129–138. <https://doi.org/10.1111/1099-1123.00308>
- Kaveski, I. D. S., & da Cunha, P. R. (2016) Fatores Determinantes dos Honorários da Auditoria das Empresas Listadas no Novo Mercado da BM&FBOVESPA. *Contabilidade, Gestão & Governança*, 19(1), 49–63. <http://doi.org/10.5282/revcgg/v12n2p212>
- Kim, J. B., & Zhang, L. (2014). Financial reporting opacity and expected crash risk: Evidence from implied volatility smirks. *Contemporary Accounting Research*, 31(3), 851–875. <https://doi.org/10.1111/1911-3846.12048>
- Köhler, A. G., & Ratzinger-Sakel, N. V. (2012). Audit and Non-audit fees in Germany—The impact of audit market characteristics. *Schmalenbach Business Review*, 64, 281–307. <https://doi.org/10.1007/BF03396843>
- Kothari, S. P., Leone, A. J., & Wasley, C. E. (2005). Performance matched discretionary accrual measures. *Journal of accounting and economics*, 39(1), 163–197. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2004.11.002>
- Krause, R., Semadeni, M., & Cannella Jr, A. A. (2014). CEO duality: A review and research agenda. *Journal of Management*, 40(1), 256–286. <https://doi.org/10.1177/0149206313503013>
- Kuang, X. (2011). Board characteristics and higher audit quality: Evidence from Chinese listed companies. *Proceedings of MSIE Conference*. 348–352. <http://doi.org/10.1109/MSIE.2011.5707733>
- Leventis, S., Weetman, P., & Caramanis, C. (2011). Agency costs and product market competition: The case of audit pricing in Greece. *The British Accounting Review*, 43(2), 112–119. <https://doi.org/10.1016/j.bar.2011.02.005>
- Li, X., & Liu, M. (2024). Abnormal audit fees and financial reporting quality: A meta-analysis. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 55, 100622. <https://doi.org/10.1016/j.intaccaudtax.2024.100622>
- Lin, Y. C., Wang, Y. C., Chiou, J. R., & Huang, H. W. (2014). CEO characteristics and internal control quality. *Corporate Governance: An International Review*, 22(1), 24–42. <https://doi.org/10.1111/corg.12042>
- Messier Jr, W. F., Glover, S. M., & Prawitt, D. F. (2017). *Auditing & assurance services: A systematic approach*. McGraw-Hill.
- Naser, K., & Nuseibeh, R. (2008). Determinants of audit fees: empirical evidence from an emerging economy. *International Journal of Commerce and Management*, 17(3), 239–254. <https://doi.org/10.1108/10569210710833635>
- Naser, K., & Hassan, Y. M. (2016). Factors influencing external audit fees of companies listed on Dubai Financial Market. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 9(3), 346–363. <https://doi.org/10.1108/IMEFM-01-2015-0007>

- Mello, L. C. O, & Valentim, I. P. (2018). A influência dos mecanismos de governança corporativa nos honorários de auditoria das empresas brasileiras listadas na B3. *Revista de Contabilidade & Controladoria*, 10(1), 103–123. <http://dx.doi.org/10.5380/rc&c.v10i1.54294>
- Palmrose, Z. V. (1986). The effect of nonaudit services on the pricing of audit services: Further evidence. *Journal of accounting research*, 405–411. <https://doi.org/10.2307/2491144>
- Plöckinger, M., Aschauer, E., Hiebl, M. R., & Rohatschek, R. (2016). The influence of individual executives on corporate financial reporting: A review and outlook from the perspective of upper echelons theory. *Journal of Accounting Literature*, 37(1), 55–75. <https://doi.org/10.1016/j.acclit.2016.09.002>
- Rahman, M. M., Meah, M. R., & Chaudhory, N. U. (2019). The impact of audit characteristics on firm performance: an empirical study from an emerging economy. *The Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 6(1), 59–69. <http://doi.org/10.13106/jafeb.2019.vol6.no1.59>
- Salehi, M., Ghanbari, E., & Orfizadeh, S. (2021). The relationship between managerial entrenchment and accounting conservatism. *Journal of Facilities Management*, 19(5), 612–631. <https://doi.org/10.1108/JFM-11-2020-0087>
- Saleh, M. A., & Ragab, Y. M. (2023). Determining audit fees: evidence from the Egyptian stock market. *International Journal of Accounting & Information Management*, 31(2), 355–375. <https://doi.org/10.1108/IJAIM-07-2022-0156>
- Santo, G. S. E., Dantas, J. A., & Kawamoto, C. T. (2023). Relação Entre Ativos Fiscais Diferidos e Honorários de Auditoria nos Bancos Brasileiros. *Revista de Contabilidade & Controladoria*, 15(2), 07–24. <https://doi.org/10.5380/rcc.v15i2.84835>
- Santos, M. R. L. D. (2019). *Os honorários de auditoria são afetados pela dualidade do CEO? Um estudo no cenário brasileiro*. [Master's thesis, Universidade Federal de Pernambuco]. <https://repositorio.ufpe.br/handle/123456789/34156>
- Silva, R. L. M., & Nardi, P. C. C. (2017). Full adoption of IFRSs in Brazil: earnings quality and the cost of equity capital, *Research in International Business and Finance*, 42(1), 1057–1073. <https://doi.org/10.1016/j.ribaf.2017.07.041>
- Silveira, E. D., & Dantas, J. A. (2020). Remuneração do Auditor e a Prática de Gerenciamento de Resultados. *Revista Inovar Contábil*, 1(1). <https://crcrn.org.br/revistainovar/index.php/home/article/view/4/4>
- Simunic, D. A. (1980). The pricing of audit services: Theory and evidence. *Journal of accounting research*, 161–190. <https://doi.org/10.2307/2490397>
- Soares, D. P., Nossa, S. N., Brugni, T. V., & Fully, R. M. P. (2024). Dualidade do CEO, conselhos de administração, auditoria e o compliance no brasil. *Revista Foco*, 17(10). <https://doi.org/10.54751/revistafoco.v17n10-113>

- Tsui, J. S., Jaggi, B., & Gul, F. A. (2001). CEO domination, growth opportunities, and their impact on audit fees. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 16(3), 189–208. <https://doi.org/10.1177/0148558X0101600303>
- Vargas, L. A., Dal Magro, C. B., & Mazzioni, S. (2021). Influência do gerenciamento de resultados e da governança corporativa no custo de capital de terceiros. *Revista Contemporânea de Contabilidade*, 18(46), 32–46. <https://doi.org/10.5007/2175-8069.2021.e67387>
- Weber, J., Willenborg, M., & Zhang, J. (2008). Does auditor reputation matter? The case of KPMG Germany and ComROAD AG. *Journal of Accounting Research*, 46(4), 941–972. <https://doi.org/10.1111/j.1475-679X.2008.00298.x>
- Whisenant, S., Sankaraguruswamy, S., & Raghunandan, K. (2003). Evidence on the joint determination of audit and non-audit fees. *Journal of accounting research*, 41(4), 721–744. <https://doi.org/10.1111/1475-679X.00121>
- Yang, X., Wei, L., Deng, R., Cao, J., & Huang, C. (2023). Can climate-related risks increase audit fees?—Evidence from China. *Finance Research Letters*, 57, 104194. <https://doi.org/10.1016/j.frl.2023.104194>
- Yu, M. (2023). CEO duality and firm performance: A systematic review and research agenda. *European Management Review*, 20(2), 346–358. <https://doi.org/10.1111/emre.12522>
- Zelevchowski, D. D., & Bilimoria, D. (2004). Characteristics of women and men corporate inside directors in the US. *Corporate governance: an international review*, 12(3), 337–342. <https://doi.org/10.1111/j.1467-8683.2004.00374.x>

CONFLITO DE INTERESSES

Os autores afirmam não haver conflito de interesses com relação a este trabalho submetido.

CONTRIBUIÇÕES DOS AUTORES

Funções	1ª autora	2º autor	3º autor	4ª autora
Conceituação	♦			♦
Curadoria de dados	♦	♦	♦	
Análise Formal	♦	♦	♦	♦
Obtenção de financiamento				
Investigação	♦			
Metodologia	♦	♦		
Administração do projeto	♦	♦		
Recursos				
Software	♦	♦	♦	♦
Supervisão		♦	♦	♦
Validação		♦	♦	♦
Visualização				
Escrita – primeira redação	♦			
Escrita – revisão e edição		♦	♦	♦