

CPC 22: um Estudo Sobre a Divulgação de Informações de Preço de Transferência em Empresas da Bm&fBOVESPA

Stefânia Maria Maier

Florianópolis – SC
Graduanda em Ciências Contábeis pela UFSC
stefania.maier@gmail.com

Joice Denise Schäfer

Florianópolis – SC
Doutoranda em Administração pela UFSC
schafer.joice@gmail.com

Valdirene Gasparetto

Florianópolis – SC
Doutora em Engenharia de Produção pela UFSC
Professor adjunto da UFSC
valdirene.gasparetto@ufsc.br

Resumo

Este trabalho investiga o nível de divulgação de informações sobre preço de transferência nas companhias listadas na BM&FBovespa, como requerido pelos itens 23B e 27A do CPC 22. A pesquisa é descritiva, de natureza documental e abordagem qualitativa. A população é composta por quinhentas e seis empresas listadas na BM&FBovespa, que apresentaram notas explicativas no ano de 2014. Destas, trezentas e trinta e cinco empresas divulgaram informações por segmento nas notas explicativas, porém, somente duzentas e dez evidenciaram mais de um segmento operacional, sendo que quarenta e nove (23%) divulgaram transações entre segmentos, e destas, 31 (63%) atenderam o item 23B do CPC 22, que exige que as empresas informem as receitas das transações intersegmentos e 18 (37%) atenderam ao item

27A, informando o método usado para precificar essa transferência. Todas as empresas que evidenciaram a informação sobre o preço de transferência, declararam usar o método baseado no mercado.

Palavras-chave: Métodos e técnicas de pesquisa quantitativa. CPC 22; Informação por segmento; Preço de transferência.

Abstract

The objective of this paper is to investigate the disclosure level of information about transfer pricing of the companies listed on BM&FBovespa, as required by the items 23B and 27A of CPC 22. The research is descriptive, of documentary nature and of qualitative approach. The population is composed of 506 companies listed on BM&FBovespa which have presented the explanatory notes in the year 2014. Among these companies, 335 disclosed information by segment in their explanatory notes, but only 210 showed more than one operating segment, 49 (23%) disclosed transactions between segments, and among those, 31 (63%) complied with the item 23B of CPC 22, which requires that companies inform the revenue of intersegment transactions and 18 (37%) complied with item 27A, informing the method used to price this transfer. All the companies that disclosed the information about transfer pricing, stated that used the market-based method.

Keywords: CPC 22; Information by segment; Transfer pricing.

1. Introdução

Empresas centralizadas têm como característica o processo de tomada de decisão concentrado na alta administração, o que gera, em muitos casos, maior dificuldade para responder de forma rápida às dificuldades do ambiente em que estão inseridas (ATKINSON, et al., 2000). Na prática, à medida que a empresa cresce

¹ UFSC - Universidade Federal de Santa Catarina - CEP 88040-900 - Florianópolis - SC.

ocorre, normalmente, a descentralização na tomada de decisões, com a delegação de autoridade e responsabilidade aos gestores de nível inferior, o que permite reduzir o tempo da tomada de decisões e voltar os esforços da alta administração para questões estratégicas (MAHER, 2001).

Contudo, a descentralização também apresenta desvantagens, como a falta de controle sobre a tomada de decisão dos gestores (HORNGREN; FOSTER; DATAR, 1997). Sendo assim, em muitos casos as empresas descentralizadas optam também pela divisionalização, ou seja, atribuem aos gestores a responsabilidade pelas decisões tomadas, levando à necessidade de avaliar o desempenho desses gestores e de suas respectivas divisões, identificando as operações que são produtivas e eliminando as que não satisfazem as expectativas (JIAMBALVO, 2009).

Uma das maneiras de avaliar o desempenho das divisões é por meio de indicadores, como o resultado. Quando a divisão transaciona com clientes externos, há receita e apuração direta do resultado, porém, em empresas com algum nível de verticalização ocorrem, também, transações entre unidades da mesma organização. Nestas circunstâncias é necessário registrar o preço pelo qual o bem ou serviço foi transferido internamente entre as divisões do mesmo grupo. A este registro dá-se o nome de preço de transferência (GRUNOW; BEUREN; HEIN, 2010).

O preço de transferência é, portanto, o preço cobrado nas transações de bens ou serviços entre segmentos da mesma organização, gerando assim receita para o segmento vendedor e custo para o segmento comprador (HORNGREN; FOSTER; DATAR, 1997). Por muito tempo a informação do preço de transferência era praticamente exclusiva dos usuários internos. Entretanto, em 2009, com a Resolução 2009/001176, foi aprovado o CPC 22, que trata das informações por segmento, e essa informação passou a ser requerida também para os usuários externos da companhia, proporcionando a todos os *stakeholders* a possibilidade de conhecer de forma mais detalhada os negócios operados pela organização e a forma de avaliação de desempenho de cada área (SCHVIRCK; LUNKES; GASPARETTO, 2013), conforme divulgada a seu principal executivo de operações. Como sugere o CPC 22, em seus itens 13, 23 e 27, a entidade deve evidenciar as receitas apuradas entre os segmentos, quando ocorrerem, bem como a base de contabilização dessas transações, ou seja, o preço de transferência praticado entre eles.

Estudos recentes, entretanto, mostram que, apesar do CPC 22, há resistência na evidenciação de informações detalhadas por segmentos de negócios. Schvirk (2014), Mapurunga, Ponte e Holanda (2014) e Souza e Neto (2014) analisaram o CPC 22, e dentre outros, os itens que tratam do preço de transferência praticado entre segmentos. Schvirk (2014), ao analisar 168 empresas que possuem mais de um segmento divulgável, no período de 2010 a 2012, encontrou que cerca de 20% afirmam que há operações intersegmentos e divulgam valores no relatório por segmentos, e dessas, 40%,

ou seja, cerca de 8% das 168 empresas analisadas, apresentavam a base de contabilização; Souza e Neto (2014) analisaram 272 companhias no período de 2010 e 2011 e encontraram que, em média, 10% evidenciaram a receita entre segmentos e 6% evidenciaram a base de contabilização; Mapurunga, Ponte e Holanda (2014), ao analisarem 363 empresas, em 2010, identificaram uma evidenciação média de 13% para as receitas intersegmentos e 2% para a base de contabilização. Destes, porém, somente o estudo de Schvirk (2014) analisou qual o método de preço de transferência empregado pelas empresas, constatando que 12 empresas optaram pelo método baseado no mercado e apenas uma optou pelo método baseado no custo.

Diante do exposto, o presente estudo pretende seguir com a investigação do CPC 22, focando-se apenas nos dois itens relacionados à evidenciação de informações sobre preço de transferência, para isto pretende-se responder a seguinte pergunta de pesquisa: qual o nível de divulgação das informações relacionadas ao preço de transferência, conforme requerido no CPC 22 (informações por segmento), nas empresas da BM&FBovespa?

Com a crescente demanda por maior transparência contábil por parte das empresas (SOUZA; NETO, 2014), com a finalidade de gerar suporte para a tomada de decisão dos investidores, a pesquisa justifica-se por trabalhar com o nível de evidenciação das informações por segmento, especificamente relacionadas ao preço de transferência, conforme preconiza o CPC 22, após cinco anos de aplicação desta norma. Adicionalmente, este estudo pretende confirmar ou refutar os achados das pesquisas anteriores, que demonstram baixo nível de evidenciação da informação de preço de transferência, servindo como base para pesquisas futuras que se proponham a compreender os motivos pelos quais as empresas tendem a não divulgar estas informações.

2. Revisão de Literatura

A revisão da literatura apresenta-se como a base para a compreensão e desenvolvimento da pesquisa. Esta seção está subdividida em: i) preço de transferência; e ii) evidenciação do preço de transferência.

2.1 Preço de Transferência

Preço de transferência compreende um conjunto de regras estabelecido pela empresa e usado para distribuir a receita total arrecadada entre as divisões (ATKINSON et al., 2000). Esse preço, para Hansen e Mowen (p. 333, 2010), “afeta as receitas na divisão que está transferindo e os custos da divisão que está recebendo” e, logo, o resultado, a lucratividade, o retorno sobre o investimento e a avaliação do desempenho de ambas as divisões.

Para realizar a avaliação do desempenho das unidades com base no preço de transferência, é necessário estabelecer um método de precificação para os bens ou serviços envolvidos nas operações. Segundo Hansen e Mowen (2010), os métodos utilizados para o cálculo do preço de transferência são: preço de transferência

baseado no mercado, preço de transferência baseado em custos e preço de transferência negociado. Existem na literatura outros métodos que podem ser utilizados para mensurar a transação, contudo, como mostra o

Quadro 1, não são comumente utilizados pelas empresas. O Quadro 1 evidencia alguns trabalhos desenvolvidos em empresas norte americanas e os respectivos métodos empregados.

Quadro 1: Métodos utilizados na definição do preço de transferência

Métodos	Tang (1979) N=85	Burns (1980) N = 62	Yunker 1982) N = 52	Borkowski 1992) N = 79	Tang (1993) N = 90	Borkowski (1997) N = 62
Custo	45,9%	37,0%	39,0%	51,9%	41,4%	37,1%
Mercado	31,8%	43,0%	34,0%	32,9%	45,9%	38,7%
Negociado	16,4%	15,0%	17,0%	15,2%	12,7%	11,3%
Outros	5,9%	5,0%	10,0%	-	-	12,9%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fonte: Adaptado de Borkowski (1997).

Conforme Quadro 1, os métodos de preço de transferência mais usados em empresas norte-americanas são o baseado no custo e o baseado no mercado, sendo que o método de preferência das empresas variou de uma pesquisa para outra. O preço negociado foi o terceiro método mais utilizado em todas as pesquisas. Outros métodos foram citados em quatro das seis pesquisas estudadas, sendo que nesta categoria podem ser enquadradas as precificações impostas pela alta administração, como o preço administrado (ATKINSON et al., 2000) e o *dual price*, que se refere ao registro de uma receita para a unidade vendedora e um custo para a unidade compradora (BUFONI, 2007), para estimular as divisões a fazer transferência interna, quando há a opção de também comprar e vender externamente.

No Brasil também foram desenvolvidos estudos com o objetivo de identificar os métodos mais usados. Grunow, Beuren e Hein (2010) concluíram que os métodos baseados no custo e no mercado são os mais empregados, com 50% e 47% de uso, respectivamente, enquanto o preço negociado foi o método utilizado em aproximadamente 3%, considerando trinta e oito empresas listadas na Revista Exame Maiores e Melhores de 2005. Schvirk (2014) analisou as empresas listadas na BM&FBovespa nos anos 2010, 2011 e 2012 e observou que dentre as treze empresas que informaram a base de mensuração nas transferências, doze utilizam o método baseado no mercado e uma o método baseado nos custos. De forma contraditória, Schäfer (2016), ao investigar os métodos de preço de transferência utilizados por vinte empresas listadas no Catálogo dos Exportadores Brasileiros encontrou que dezessete utilizavam o preço baseado no custo e três empregavam o preço baseado no mercado.

Quando existe competição no mercado, de acordo com Atkinson et al. (2000), o preço de transferência baseado no mercado é o método mais apropriado para estimar o preço do bem ou serviço transferido entre os segmentos. O mesmo evidencia o preço que o segmento teria se vendesse ou comprasse do mercado externo (SOUZA; CARDOSO; MACHADO, 2011), ou seja, quanto efetivamente vale o bem ou serviço que está sendo transferido.

Este método mostra quanto cada subunidade contribui efetivamente para o lucro total da empresa. Para Pereira e Oliveira (2010), este método pode ser utilizado de forma ajustada, diminuindo os custos de venda que não ocorrem na transferência interna, como impostos, inadimplência, frete e embalagens.

Contudo, não são todos os segmentos de negócios que possuem no mercado produtos iguais ou similares aos seus, e quando possuem, muitas vezes não existe livre acesso aos valores praticados pelos concorrentes, impossibilitando a determinação do preço de transferência com base nesse método (GRUNOW, BEUREN; HEIN, 2010). Neste caso, a transferência pode ser baseada no custo do bem ou serviço.

As formas mais comuns de preço de transferência baseadas no custo são: custo total, custo variável, custo padrão e custo mais margem (COSENZA; ALEGRÍA, 2004). A transferência pelo custo total compreende os custos dos materiais diretos, de mão-de-obra direta e os custos indiretos de fabricação; já na transferência pelo custo variável são excluídos do custo total os custos fixos de fabricação (WARREN; REEVE; FESS, 2008). O custo padrão é o custo pré-estabelecido que deveria acontecer em termos físicos e monetários, dos bens ou serviços (MARTINS, 2010) na unidade vendedora, e o custo mais margem é a aplicação de uma margem de lucro sobre o custo-base com o objetivo de aproximar o valor transferido ao preço de mercado (JUNQUEIRA; MORAES, 2005).

Para Pereira e Oliveira (2010), entretanto, o método baseado no custo dificulta o uso do preço de transferência como medida para avaliar o desempenho dos gestores, pois o uso do custo sem a margem não dá suporte para o cálculo do lucro na unidade vendedora. Porém, o uso da margem sobre o custo, além de ser subjetiva, pode demandar tempo, caso a empresa possua muitos produtos ou serviços para estipular uma margem (JUNQUEIRA; MORAES, 2005). Com a base de mensuração sendo os custos também será transferida ineficiência, se houver, de um segmento para o outro, exceto se usado o custo-padrão.

O preço de transferência negociado permite que os gestores cheguem por meio de negociações, a um preço a ser praticado na transferência de bens e serviços entre os segmentos (JUNQUEIRA; MORAES, 2005) e, caso não haja um acordo entre as partes, em alguns casos a alta administração autoriza a comercialização com clientes externos. Este método traz aos gestores maiores motivações e autonomia (JIAMBALVO, 2009), no entanto, como a negociação carece de tempo para os dois lados chegarem a um acordo, deve-se analisar o custo *versus* benefício dessa transação, ou seja, a companhia deve avaliar se vale à pena gastar esse tempo na negociação para que os gestores se sintam autônomos e sejam responsáveis pelo valor estabelecido nas transferências (HORNGREN; SUNDEM; STRATTON, 2004). Ademais, para Atkinson et al. (2000), o preço de transferência negociado pode refletir a capacidade de barganha dos gerentes e não sua capacidade econômica, podendo trazer uma avaliação de desempenho injusta para os segmentos.

Devido às particularidades, o preço de transferência possui diferentes métodos para a determinação de seu valor (COSENZA; ALEGRÍA, 2004), e dentre os métodos expostos não existe um universalmente aplicável, nem que satisfaça todos os objetivos estabelecidos pela organização (HORNGREN; SUNDEM; STRATTON, 2004). Assim, ao escolher seu método de preço de transferência a companhia deve observar as características de cada método, ponderando suas vantagens e desvantagens frente às suas necessidades de informação.

O preço de transferência como ferramenta de avaliação de desempenho pode direcionar, além de gratificações aos gestores e unidades que apresentam bons resultados, também os investimentos que serão feitos em cada área (SCHAFER, 2016), assim a evidenciação dessas informações é relevante aos usuários externos à organização, proporcionando a eles uma visão mais discriminada dos segmentos de negócios em que a companhia atua e a representatividade do resultado de cada um deles para a organização.

2.2 Evidenciação do Preço de Transferência

A evidenciação, para Lopes e Martins (2007), deve ser entendida como o ato de demonstrar aos usuários da informação contábil a forma como foram reconhecidos e mensurados os dados contábeis. Araújo (2005, p.45) acrescenta que “a evidenciação é o canal utilizado no processo de comunicação entre a entidade e os tomadores de decisões nas organizações como instrumento de informação”. Portanto, a evidenciação seria a apresentação dos dados contábeis de maneira que fiquem acessíveis a todos os usuários da informação.

Para melhorar o nível de evidenciação das informações por segmento e atender as normas internacionais de contabilidade estabelecidas pelo IABS (*International Accounting Standards Board*), o Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC), com base no IFRS 8, emitiu o CPC 22.

A evidenciação pode ocorrer de duas formas: obrigatória e não obrigatória (IUDÍCIBUS, 2004). As informações obrigatórias são aquelas regulamentadas por lei, como no caso desta pesquisa, os itens 23 B e 27 A do CPC 22, de Informações por Segmento, enquanto as informações não obrigatórias (complementares) são aquelas que não são exigidas pelos órgãos reguladores, mas que as empresas podem optar por apresentar para melhorar a qualidade de sua informação, fornecendo maiores subsídios para que os usuários dos relatórios contábeis tomem decisões.

O conteúdo do CPC 22 tornou-se obrigatório a partir da Resolução 2009/001176 que aprovou a NBC TG 22 (NBC T 19.25) - Informações por Segmento. Por meio dessa resolução, a entidade passou a ter que divulgar informações contábeis que permitam aos usuários avaliar a natureza e os efeitos financeiros das atividades de negócio nas quais a entidade está envolvida e os ambientes econômicos em que opera.

Segundo o item 5 do CPC 22, o segmento operacional é normalmente um componente de entidade que, ao desenvolver atividades de negócios, pode obter receita e incorrer em despesas, cujos resultados operacionais são analisados e usados na tomada de decisões para avaliação de desempenho do segmento, e que possua informação individualizada disponível. Os segmentos deverão ser divulgados separadamente, conforme o item 13 do CPC 22 (2009, p. 04), se:

- (a) sua receita reconhecida, incluindo tanto as vendas para clientes externos quanto as vendas ou transferências intersegmentos, é igual ou superior a 10% da receita combinada, interna e externa, de todos os segmentos operacionais;
- b) o montante em termos absolutos do lucro ou prejuízo apurado é igual ou superior a 10% do maior, em termos absolutos, dos seguintes montantes:
 - (i) lucro apurado combinado de todos os segmentos operacionais que não apresentaram prejuízos; e
 - (ii) prejuízo apurado combinado de todos os segmentos operacionais que apresentaram prejuízos;
- (c) seus ativos são iguais ou superiores a 10% dos ativos combinados de todos os segmentos operacionais.

As empresas que se enquadram no item 13 devem atentar também aos itens 23 B e 27 A do CPC 22, que preconizam que a entidade deve apresentar, sobre cada segmento divulgável, as “receitas de transações com outros segmentos operacionais da mesma entidade” (CPC, 2009, p. 06), e “a base de contabilização para quaisquer transações entre os segmentos divulgáveis” (CPC, 2009, p. 08), respectivamente. Ou seja, a partir do pronunciamento, as entidades que praticam transações entre segmentos passaram a ser obrigadas a evidenciar a receita transferida entre segmentos da

companhia e a base, ou seja, o método de preço de transferência utilizado para mensurar essa transação. Assim, as informações por segmento, inclusive relacionadas ao preço de transferência como ferramenta para avaliação de desempenho, que antes eram restritas à empresa, a partir de 2009 tornaram-se acessíveis a todos os usuários da informação.

Estudos anteriores como os de Schvirck e Gasparetto (2011), Borba e Costa (2012), Silva e Pinheiro (2012), Aillón et al. (2013), Mapurunga, Ponte e Holanda (2014), Schvirck (2014), Weschenfelder e Mazzioni (2014) e Pinheiro e Boscov (2015), foram desenvolvidos no intuito de identificar a evidência das informações solicitadas pelo CPC 22. Entretanto, somente Schvirck (2014), Mapurunga, Ponte e Holanda (2014) e Souza e Neto (2014) analisaram os itens do CPC 22 que tratam sobre o preço de transferência praticado entre segmentos. O nível de evidência dos itens 23B e 27A do CPC 22 mostraram-se baixo em todas as pesquisas, variando de 10% a 20% no que diz respeito à evidência da receita entre segmentos e de 2% a 8% no que tange à base de mensuração das transações, ou seja, ao método de preço de transferência utilizado.

Ao analisar as notas explicativas não é possível identificar se a empresa utiliza preço de transferência, a não ser que seja mencionado. Por este motivo não se pode afirmar que as empresas deixaram de evidenciar tal informação, já que elas podem não empregar preço de transferência em suas operações. Entretanto, espera-se que as empresas que demonstram receitas oriundas de transferências (item 23 B) apresentem, também, informações acerca da base de mensuração empregada (item 27 A), uma vez que a geração de receitas por parte dos segmentos indica a utilização do preço de transferência.

3. Metodologia

Com a pesquisa pretende-se descrever e analisar as características de empresas, o que possibilita a classificação da pesquisa como descritiva (GIL, 2002). O procedimento utilizado para a coleta de dados é de natureza documental. Conforme Gil (2002), há dois tipos de documentos: i) de fonte primária, aqueles que não receberam tratamento analítico, nesse estudo o CPC 22; e ii) de fonte secundária, aqueles que passaram por uma análise prévia, representados nessa pesquisa pelas notas explicativas das empresas estudadas. Quanto à abordagem, é predominantemente qualitativa, visto que busca realizar uma análise aprofundada sobre o fenômeno estudado – a evidência do preço de transferência –, e não tem como finalidade numerar ou medir qualquer variável, ou utilizar métodos estatística (RAUPP; BEUREN, 2003).

A população da pesquisa é constituída pelas companhias listadas na BM&FBovespa, que totalizam quinhentas e oito empresas, contudo, duas empresas não apresentaram as notas explicativas em 2014, totalizando uma amostra de quinhentas e seis empresas. A coleta de dados foi realizada nos meses de novembro

e dezembro de 2015, sendo a análise dos dados desenvolvida com base nas informações divulgadas pelas empresas sobre o preço de transferência, em suas notas explicativas, baseando-se nos itens 23B e 27A do CPC 22 – Informações por Segmento.

4. Análise dos Resultados

De acordo com a análise das notas explicativas das companhias listadas na BM&FBovespa foi possível identificar, que das quinhentas e seis empresas, cento e setenta e uma organizações (34%) não apresentaram informações por segmento. Destas, nove apresentam uma breve descrição do CPC, no entanto, não evidenciaram as informações solicitadas pela norma e cinco demonstraram, em nota explicativa, justificativa pela não apresentação das informações por segmento. As justificativas envolvem: não identificação de segmento reportável por parte da empresa; início recente das atividades e devido a isto, ainda não houve segmentação; e, a empresa considera que o CPC 22 não se aplica às atividades da companhia ou não julga necessário aplicá-lo, pois a empresa monitora suas atividades como um todo.

Das trezentas e trinta e cinco empresas (66%) que apresentaram informações por segmentos nas notas explicativas, 125 (24,6%) informaram ter somente um segmento e, por este motivo, evidenciaram apenas informações consolidadas, ou seja, não se aplica, neste caso, a evidência de informações referentes aos itens 23 B e 27A. As empresas que possuem mais de um segmento e apresentaram as informações solicitadas pelo CPC 22 totalizam 210 (41,3%). O número de segmentos informado está evidenciado na Tabela 1.

Tabela 1: Número de segmentos divulgados

Número de Segmentos operacionais	Número de empresas	%
Dois segmentos	79	37,6%
Três segmentos	59	28,1%
Quatro segmentos	32	15,3%
Cinco segmentos	24	11,4%
Seis segmentos	8	3,8%
Sete segmentos	3	1,4%
Mais de oito segmentos	3	1,4%
Não especificado	2	1,0%
Total	210	100,0%

Fonte: Dados da pesquisa (2016).

As três empresas classificadas no grupo com “mais de oito segmentos”, apresentam nove, dez e quinze segmentos. As duas empresas que estão apresentadas no “não especificado” não evidenciam o número de segmentos que possuem. Das 210 empresas que

possuem informações sobre segmentos, somente 7,6% possuem mais de cinco segmentos reportáveis, notando-se uma predominância de pouca segmentação por parte das companhias analisadas e indo de encontro às pesquisas anteriores, onde Schvirk (2014), ao analisar 168 empresas concluiu que, no ano de 2012, 88,4% das companhias apresentaram de dois a cinco segmentos.

Para as empresas que divulgam utilizarem mais de um segmento, verificou-se se há operações entre esses segmentos. A Tabela 2 mostra esses dados.

Tabela 2: Transações entre segmentos

Transações entre segmentos	Número de empresas	%
Não faz transação entre segmentos	12	5,7%
Faz transação entre segmentos	49	23,3%
Não evidencia se faz transação	149	71,0%
Total	210	100,0%

Fonte: Dados da pesquisa (2016).

Das 210 empresas identificadas com mais de um segmento operacional, 49 evidenciaram fazer transação entre segmentos. Cabe destacar que dessas 49 empresas, 27 (55,1%) apresentavam de dois a três segmentos, 19 empresas (38,8%) informaram ter de quatro a cinco segmentos, e três empresas (6,1%) apresentaram seis segmentos. Nenhuma empresa com mais de seis segmentos evidenciou fazer transações entre segmentos.

Das 149 empresas, demonstradas na Tabela 2, que não evidenciaram se fazem ou não transações entre segmentos, 32 (21,5%) apresentaram como “informações por segmentos”, uma coluna específica denominada com os termos: “eliminações” ou “ajustes”, onde foram eliminados, entre outros, receitas e custos para fins de consolidação das informações financeiras. Contudo, nenhuma dessas empresas deixou claro que a eliminação era referente a transações entre seus segmentos, podendo a mesma estar relacionada, entre outros, a operações de compra e venda entre empresas vinculadas. Devido a este fato, essas eliminações não foram avaliadas na análise como “transações entre segmentos”. Com relação a pesquisas anteriores, Schvirk (2014), ao analisar cento e sessenta e oito empresas que evidenciaram possuir dois ou mais segmentos nos anos de 2010, 2011 e 2012, encontrou que 78% não informam se existem transações entre seus segmentos, 20% informaram fazer operações entre os setores da empresa e 0,6% evidenciaram que não ocorriam transações entre seus segmentos.

Dentre as empresas que informaram em nota explicativa a realização de transações entre seus segmentos, apenas oito companhias (16,3%) apresentam a receita realizada entre os segmentos, item 23 B, e o método

usado para mensurar esta transação, item 27 A, conforme evidenciado na Tabela 3.

Como exposto no referencial teórico, era esperado que empresas que trouxessem as receitas oriundas de transferências apresentassem também as informações a respeito da base de mensuração utilizada e vice-versa. Contudo, do total de duzentas e dez empresas analisadas, somente 14,8% evidenciam a receita gerada entre segmentos e 8,6% apresentam o método de precificação utilizado na transação, sendo que aproximadamente 16% evidenciaram apenas uma das informações.

Tabela 3: Dados das empresas de acordo com os itens 23B e 27A do CPC 22

Descrição	Número de empresas	%
Apresentam apenas o item 23 B	23	47,0%
Apresentam apenas o item 27 A	10	20,4%
Apresentam os itens 23 B e 27 A	8	16,3%
Não apresentam os itens 23B e 27 A	8	16,3%
Total	49	100,0%

Fonte: Dados da pesquisa (2016).

Em pesquisas anteriores como de Schvirk (2014), somente cerca de 20% das empresas, com mais de um segmento, divulgaram os valores de receita no relatório por segmentos e cerca de 8% evidenciaram o método de precificação adotado. Souza e Neto (2014), ao analisarem as duzentas e setenta e duas empresas ativas na BM&FBovespa, distribuídas em 20 setores econômicos no período de 2010 a 2011, encontraram que 10% das companhias informaram a receita gerada em transações com outros segmentos operacionais da mesma entidade e 6% evidenciaram a base de mensuração dessa transação. Mapurunga, Ponte e Holanda (2014), numa análise das empresas listadas na BM&FBovespa com demonstrativos disponíveis em 2010, exceto as do setor finanças e seguros e as que evidenciaram nas notas explicativas que o normativo não lhes era aplicável, totalizando na amostra de 363 companhias, identificaram que em média 13% evidenciaram as receitas de transações com outros segmentos da mesma entidade e 2% a base de contabilização para essas transações.

A comparação dos resultados das pesquisas anteriores com os achados desta permite a observação de um baixo nível de divulgação de informações sobre transferências entre os segmentos. Nota-se que em todos os estudos há uma menor evidência do método de precificação adotado (item 27 A) em relação às receitas provenientes de transações entre segmentos da mesma entidade (item 23 B), que pode estar relacionado ao receio dos gestores na divulgação de tais informações gerenciais, ou ainda a uma

má interpretação dos itens solicitados pelo CPC 22, que pode ser justificado pela falta de conhecimento sobre o preço de transferência.

Das 18 empresas (36,7%) que informaram a base de contabilização para as transferências entre segmentos em suas notas explicativas, todas exibiram informações que remetiam ao método baseado no mercado, como por exemplo: “as transações entre segmentos foram realizadas como transações entre partes independentes”, “as vendas entre segmentos são feitas a preços semelhantes àqueles que poderiam ser praticados com terceiros” e “os preços praticados entre os segmentos são determinados com base em transações similares de mercado”. Diferentemente, estudos anteriores como Borkowski (1992), Tang (1979), Burns (1980), Yunker (1982), Tang (1993), Borkowski (1997), desenvolvidos no exterior, e o de Grunow, Beuren e Hein (2010), desenvolvido no Brasil, encontraram um equilíbrio na utilização do preço baseado no custo e no preço baseado no mercado e de Schäfer (2016), que por sua vez, encontrou uma predominância no uso do método baseado nos custos. Esta pesquisa mostrou uma preferência das empresas brasileiras de mercado aberto pelo método de preço baseado no mercado corroborando apenas com os achados de Schvirk (2014).

Dentre as empresas que apresentam apenas o item 23B do CPC 22, uma menciona a mensuração na sua nota de informação por segmento, da seguinte forma: “as práticas contábeis dos segmentos reportáveis são as

mesmas adotadas pela Companhia, descritas na Nota 2. Essa é a mensuração reportada para o principal tomador de decisões operacionais para fins de alocação de recursos e avaliação do desempenho dos segmentos”, sendo descrito na nota 2 um “resumo das principais políticas contábeis” onde a empresa traz que as demonstrações foram preparadas conforme as práticas contábeis adotadas no Brasil emitidas pelo Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC), que as demonstrações foram preparadas considerando o custo histórico e que as controladas são contabilizadas pelo método de equivalência patrimonial, ou seja, a empresa não deixa clara a base de mensuração utilizada, mais uma vez evidenciando um possível problema de interpretação da norma, ou falta de conhecimento sobre o assunto.

Da mesma forma, das cento e quarenta e nove empresas que não evidenciam se realizam ou não transações entre segmentos, além do caso já destacado das trinta e duas empresas que trouxeram ajustes e eliminações de receitas e custos para fim de consolidação das informações financeiras, oito não demonstraram compreensão do que seria a base de mensuração solicitada pelo CPC 22 em seu item 27A, uma vez que os dados apresentados não remetem a um método de contabilização. No Quadro 2 estão evidenciados trechos de notas explicativas que constam nas informações por segmento das oito empresas e que, segundo elas, referem-se à base de mensuração utilizada.

Quadro 2: Descrição da base de mensuração utilizada pelas empresas em transações entre segmentos

Número de empresas	Descrição na nota explicativa referente à informação por segmento
1	"[...] desempenho dos segmentos foi avaliado com base nas receitas operacionais líquidas, no lucro líquido e no capital empregado (ativos totais menos passivo circulante e passivo não circulante) em cada segmento. Essa base de mensuração inclui os efeitos financeiros, imposto de renda e a contribuição social, a depreciação e a amortização e são consistentes com os registros das informações contábeis consolidadas".
2	"[...] estão apresentadas as informações do resultado e dos ativos por segmento, que foram mensuradas de acordo com as mesmas práticas contábeis utilizadas na preparação das informações consolidadas[...]".
2	"O desempenho dos segmentos da Companhia foi avaliado com base nas receitas operacionais líquidas, no lucro líquido do exercício e no ativo não circulante. Essa base de mensuração exclui os efeitos de juros, imposto de renda e contribuição social, depreciação e amortização".
1	"Os resultados dos segmentos são mensurados utilizando as práticas contábeis adotadas no Brasil".
1	"As informações apresentadas são mensuradas de maneira consistente com a da demonstração do resultado".
1	"[...] avalia o desempenho dos segmentos operacionais com base na mensuração do resultado operacional (Resultado antes das despesas financeiras líquidas e nos tributos sobre o lucro – EBIT)".

Fonte: Dados da pesquisa (2016).

Nota-se que estas empresas tratam de mensuração, entretanto, não apresentam a base adequada para as transações entre segmentos, conforme solicitado pelo item 27 A do CPC 22. Quatro empresas afirmam realizar avaliação de desempenho com base nos resultados dos segmentos, o que permite inferir que nestas empresas o método praticado nas transferências deve ser baseado no mercado, negociado, ou baseado no custo com uma

margem, pois os demais métodos de custos, conforme afirmam Pereira e Oliveira (2010), não dão suporte para o cálculo do lucro na unidade vendedora.

As outras quatro empresas informaram frases vagas sobre mensuração, com o intuito de atender ao requisito 27 A do CPC 22, mas sem divulgar alguma informação útil para a compreensão dos métodos empregados nas transações realizadas entre os segmentos.

5. Conclusões

Com o estudo observou-se que, das quinhentas e oito empresas listadas na BMF&BOVESPA, trezentas e trinta e cinco (66%) apresentaram informações por segmento nas notas explicativas, sendo que duzentas e dez (41%) apresentam mais que um segmento e quarenta e nove (10%) informaram realizar transações entre as partes, enquanto doze (2%) disseram não realizar transferências entre os segmentos.

Em relação às empresas que apresentaram informações por segmento nas notas explicativas, foi contatado que apenas 23% informaram a realização de transações entre segmentos e 5,7% evidenciaram, ou demonstraram por meio de saldos intersegmentos zerados, que não fizeram transações entre as partes. Nota-se, desta forma, que a maior parte das empresas, 71%, não demonstra em suas notas explicativas se realiza, ou não, transações entre segmentos operacionais, conforme exigido pelo CPC 22.

Com relação ao item 23 B, das quarenta e nove empresas (23%) que afirmaram realizar transações entre segmentos, trinta e uma (63%) trouxeram nas notas explicativas as receitas originárias dessas transações. No caso do item 27 A, apenas dezoito (37%) informaram o método utilizado na transferência, e em todos os casos o método apontado foi o de mercado, diferentemente dos achados de pesquisas anteriores, que observaram equivalência entre a utilização do método baseado no mercado e baseado nos custos.

Como resultado da pesquisa notou-se que, apesar da crescente demanda por transparência contábil por parte das empresas, considerando o que determina do CPC 22, mesmo decorridos vários anos de vigência da norma, ainda há um baixo nível de evidenciação das informações por segmento, especificamente no que diz respeito às transferências, suas receitas e base de mensuração, corroborando com os achados de Souza e Neto (2014), Schvirk (2014) e Schvirk, Lunkes e Gasparetto (2013).

Sugere-se que estudos futuros aprofundem essa temática e busquem investigar se o baixo nível de evidenciação ocorre devido à resistência por parte das empresas na divulgação das informações gerenciais relativas ao preço de transferência, que antes eram restritas à empresa, e que a partir de 2009 passaram a ter sua divulgação obrigatória, passando a estarem acessíveis a todos os usuários da informação contábil, ou pela falta de conhecimento do tema (preço de transferência). Outra questão a ser investigada é uma possível relação entre os métodos de preço de transferência utilizados nas transações entre segmentos e o fato de negociar ações em bolsa, uma vez que os resultados encontrados nesta pesquisa diferem significativamente dos achados de Tang (1979), Burns (1980), Yunker (1982), Borkowski (1992), Tang (1993), Borkowski (1997) em estudos internacionais, e Grunow, Beuren e Hein (2010) e Schäfer (2016), em estudos no Brasil.

Referências Bibliográficas

- AILLÓN, Humberto S. et al. Análise das informações por segmento: divulgação de informações gerenciais pelas empresas brasileiras. *Revista Contemporânea de Contabilidade*, Florianópolis, v. 10, n.19, pp. 33-48, 2013.
- ATKINSON, Anthony A. et al. *Contabilidade gerencial*. São Paulo: Atlas, 2000.
- ARAÚJO, Osório Cavalcanti. *Contabilidade para organizações do terceiro setor*. São Paulo: Atlas, 2005.
- BORBA, José A.; COSTA, Luciano S. Uma verificação da conformidade na divulgação de informações por segmento de acordo com o CPC 22. In: *Tourism and Management Studies*, Faro, v. 3, n.2, pp. 965-981, 2012.
- BORKOWSKI, Susan C. Organizational and International Factors Affecting Multinational Transfer Pricing. *Advances in International Accounting*, pp. 173-192, 1992.
- _____. The transfer pricing concerns of developed and developed countries. *The International Journal of Accounting*, v. 32, n. 3, pp. 321-336, 1997.
- BUFONI, André L. Solução Dual para a Determinação dos Preços de Transferência: um Estudo para o Mercado Automobilístico. *Pensar Contábil*, Rio de Janeiro, v. 9, n. 27, pp. 01-11, 2007.
- BURNS, Jane. How IRS Applies the Intercompany Pricing Rules of Section 482: a corporate survey. *The Journal of Taxation*, v. 52, n. 5, pp. 308-314, 1980.
- COSENZA, José P.; ALEGRÍA, Ana I. Z. Considerações sobre os preços de transferências a partir de uma perspectiva de gestão empresarial. *Caderno de Pesquisas em Administração*, pp. 57-73, jul.-set. 2004.
- COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS. *Pronunciamento técnico CPC 22: Informações por segmento*, 2009. Acesso em: 24 nov. 2015. Disponível em: <<http://www.cpc.org.br/CPC/Documentos-Emitidos/Pronunciamentos/Pronunciamento?Id=53>>
- GIL, Antônio C. *Como elaborar projetos de pesquisa*. São Paulo: Atlas, 2002.
- GRUNOW, Aloisio; BEUREN, Ilse M; HEIN, Nelson. Métodos de preço de transferência interna utilizados nas maiores indústrias do Brasil. *Revista Economia & Gestão*, Belo Horizonte, v. 10, n. 24, pp. 74-102, set.-dez., 2010.
- HANSEN, Don R.; MOWEN, Maryanne M. *Gestão de custos: contabilidade e controle*. São Paulo: Pioneira Thomson Learning: Cengage Learning, 2010.
- HORNGREN, Charles T.; FOSTER, George; DATAR, Srikant M. *Contabilidade de custos*, ed. 9. Rio de Janeiro: LTC, 1997.
- _____. T.; SUNDEM, Gary L.; STRATTON, William O. *Contabilidade Gerencial*. 12. ed. São Paulo: Prentice Hall, 2004.
- IUDICIBUS, Sérgio. *Teoria da contabilidade*. São Paulo: Atlas, 2004.
- JIAMBALVO, James. *Contabilidade Gerencial*. 3. ed. Rio de Janeiro: LTC, 2009.
- JUNQUEIRA, Emanuel R.; MORAES, Romildo O. Preços de transferência: reflexos de sua utilização na avaliação do desempenho de gestores e áreas de responsabilidade. *Revista Universo Contábil*, Blumenau, v. 1, n. 3, pp. 37-47, set.-dez. 2005.
- LOPES, Alexsandro B.; MARTINS, Eliseu. *Teoria da contabilidade: uma nova abordagem*. São Paulo: Atlas, 2007.
- MAHER, Michael. *Contabilidade de custos: criando valor para a administração*. São Paulo: Atlas, 2001.
- MAPARUNGA, Patrícia V.; PONTE, Vera M.; HOLANDA, Allan P. Fatores explicativos da aderência das firmas brasileiras ao disclosure relativo às informações por segmento. *Enfoque: Reflexão Contábil*, Maringá, v. 33, n. 1, pp.53-49, jan.-abr., 2014.
- MARTINS, Eliseu. *Contabilidade de Custos*. São Paulo: Atlas, 2010.
- PEREIRA, Carlos A.; OLIVEIRA, Antônio B. S. Preço de transferência: uma aplicação do conceito do custo de oportunidade. In: CATELLI, Armando. (Org.). *Controladoria, uma abordagem da gestão econômica*. São Paulo: Atlas, 2010. pp. 388-400.
- PINHEIRO, Valéria A.; BOSCOV, Camila P. Análise de informações por segmento das empresas premiadas pelo troféu transparência ANEFAC/FIPECAFI/SERASA. *Contexto*, Porto Alegre, v. 15, n. 29, pp. 96-111, 2015.
- RAUPP, Fabiano M.; BEUREN, Ilse M. Metodologia da pesquisa aplicável às ciências sociais. In: BEUREN, I. M. *Como elaborar trabalhos monográficos em contabilidade: teoria e prática*. São Paulo: Atlas, 2003.
- SCHÄFER, Joice D. *Fatores contingenciais que afetam a escolha do preço de transferência*. 2016; 131 p. Dissertação. (Mestrado em Contabilidade). Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, SC, Brasil, 2016.
- SCHVIRCK, Eliandro. *Relatório por segmentos publicados pelas companhias de capital aberto no Brasil*. 2014; 227 p. Tese (Doutorado em Administração). Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, Brasil, 2014.
- _____; GASPARETTO, Valdirene. Divulgação voluntária de informações por segmento e governança corporativa antes da vigência do CPC 22. In: EnANPAD (Org.). *Encontro Nacional da Associação Nacional dos Programas de Pós-Graduação e Pesquisa em Administração*, 35., 2011, Rio de Janeiro. *Anais...* Rio de Janeiro: EnANPAD, Setembro, 2011. p 1-13.

_____; LUNKES, Rogério J.;GASPARETTO, Valdirene. Divulgação de Informações por Segmento: panorama da aplicação do CPC 22. **REPeC - Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade** , Brasília, v.7, n. 2, pp.131-146, abril.-jun. 2013.

SILVA, Flávia D.; PINHEIRO, Laura T. Estágio atual de evidenciação e fatores que influenciam o disclosure de informações por segmento por empresas brasileiras. **Revista de Contabilidade e Controladoria - RC&C**, Curitiba, v. 4, n. 3, pp. 79-94, 2012.

SOUZA, Marcos A.; CARDOSO, Maurício F.; MACHADO, Rosane. Preço de transferência interna como instrumento gerencial: Um estudo da utilização por indústrias localizadas no estado do Rio Grande do Sul. **Gestão & Regionalidade**, São Caetano do Sul, v. 27, n. 79, pp. 77 -95, jan.-abr. 2011.

SOUZA, Júlia A.; NETO, Alfredo S. Práticas de Divulgação de Informações sobre Segmento Operacional no Brasil. **Sociedade, Contabilidade e Gestão**, Rio de Janeiro, v. 9, n. 2, pp. 40-57, maio-ago. 2014.

TANG, Roger. *Transfer Pricing Practices in the United States and Japan*. New York: **Praeger**, 1979.

_____. *Transfer Pricing in the 1990s: tax and management perspectives*. Westport: **Quorum Books**, 1993.

WARREN, Carl S.; REEVE, James M.; FESS, Philip E. **Contabilidade Gerencial**. 2. ed. São Paulo: Thomson, 2008.

WESCHENFELDER, Camila; MAZZIONI, Sady. Informações por segmento: análise do nível de evidenciação das companhias listadas no novo mercado. **Revista Catarinense da Ciência Contábil - CRCSC**, Florianópolis, n. 39, pp. 21-33, 2014.

YUNKER, Penélope. *Transfer Pricing and Performance Evolution in Multinational Corporations*. New York: **Praeger**, 1982.