

Evidenciação do Preço de Transferência pelas Empresas Brasileiras de Capital Aberto

Disclosure of Transfer Pricing by Brazilian Public Companies

Vanilse Ribeiro de Jesus*¹ – vanilse.rb@gmail.com ORCID: <https://orcid.org/0009-0002-6658-3934>

Joice Denise Schäfer*¹ – schafer.joice@gmail.com ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6779-1079>

1 - UFSC – *Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC)*

Resumo

A presente pesquisa tem como objetivo identificar o nível de divulgação das informações relacionadas ao preço de transferência, conforme requerido no CPC 22 (informações por segmentos), nas empresas listadas na B3. O estudo caracteriza-se como descritivo, documental e com abordagem qualitativa e tem como base as Demonstrações Financeiras Padronizadas – DFP das empresas listadas na B3 no ano de 2021. A amostra é composta por 444 empresas. Das empresas analisadas, 383 (86,26%) apresentam informações por segmentos em suas notas explicativas, sendo que dessas organizações 174 (45,43%) demonstram ter somente um segmento divulgável, sobre as quais não se aplica a evidenciação de informações referentes aos itens 23 B e 27 A. Por outro lado, 209 (54,73%) empresas informam utilizar mais de um segmento, das quais, apenas 44 (21,05%) organizações evidenciaram fazer transações entre segmentos e destas, 25 companhias (56,82%) apresentam os valores das receitas oriundas dessas operações (item 23 B do CPC 22). Somente 7 (28%) informam o método de precificação utilizado nessas transferências (item 27 A). Constatou-se, portanto, que há um baixo nível de evidenciação das informações por segmentos, principalmente no que diz respeito as transações realizadas, receitas relacionadas e o método de mensuração empregado.

Palavras-chave: preço de transferência. informações por segmento. divulgação de informações contábeis. CPC 22.

Abstract

This research aims to identify the level of disclosure of information related to transfer pricing, as required by CPC 22 (segment information), in companies listed on B3. The study is characterized as descriptive, documentary, and qualitative and is based on the Standardized Financial Statements - DFP of companies listed on B3 in the year 2021. The sample consists of 444 companies. Of the analyzed companies, 383 (86.26%) present segment information in their explanatory notes, of which these organizations 174 (45.43%) demonstrate having only one reportable segment, to which the disclosure of information referring to items 23 B and 27 A does not apply. On the other hand, 209 (54.73%) companies report using more than one segment, of which only 44 (21.05%) organizations disclosed conducting transactions between segments, and of these, 25 companies (56.82%) present the values of the revenues from these operations (item 23 B of CPC 22). Only 7 (28%) report the pricing method used in these transfers (item 27 A). It was found, therefore, that there is a low level of disclosure of segment information, especially regarding the transactions carried out, related revenues, and the measurement method employed.

Keywords: Transfer pricing. segment information. disclosure of accounting information. CPC 22.

Recebimento: 22/02/2023 | **Aprovação:** 29/01/2024

Editor associado: Silvia Consoni

Editor responsável aprovação: Dra. Luciana Klein

Editor responsável edição: Dra. Luciana Klein

Avaliado pelo sistema: *Double Blind Review*

DOI: <http://dx.doi.org/10.5380/rcc.v16i2.94407>

1 Introdução

O nível de responsabilidades ou autonomia na tomada de decisões, concedido pelos gestores de nível estratégico ao nível tático, determina o grau de descentralização das organizações (Schäfer et al. 2015). Em empresas com estrutura centralizada, as decisões estratégicas são tomadas pela alta administração, o que pode causar demora e atraso na resolução de problemas ou na percepção de oportunidades, pois a informação precisa percorrer diversos níveis hierárquicos antes de chegar ao destinatário (Sbors et al., 2017).

A descentralização, por sua vez, permite a transferência de autoridade e responsabilidade para os níveis mais baixos nas organizações, o que viabiliza a tomada de decisões mais rápidas pelos gestores de cada centro de responsabilidade e dá à alta administração mais tempo para definições estratégicas (Maher, 2001). Cabe destacar, ainda, que os gerentes normalmente conhecem melhor as operações de suas unidades ou departamentos. Por outro lado, a descentralização também pode apresentar desvantagens, como a dificuldade de controle sobre a tomada de decisão dos gestores (Horngren et al., 2004). Isso pode desencadear problemas de assimetria organizacional. Para que haja um alinhamento entre as ações e resultados esperados pelos gestores das unidades descentralizadas e as expectativas da alta gestão, as empresas utilizam ferramentas de avaliação de desempenho. A contabilidade por responsabilidade mede os resultados dos centros de responsabilidade (de custos, receitas e/ou investimentos) e compara as metas projetadas (Hansen & Mowen, 2001). Diante disso, no caso de centros de responsabilidade que avaliem metas projetadas de lucro, existe a necessidade de um método que consiga avaliar a contribuição de cada unidade de negócio no lucro total da empresa. Uma das possíveis soluções é fixar um preço para os produtos e serviços intermediários que são transferidos de uma unidade para outra. Esta metodologia de precificação é conhecida como preço de transferência (Warren et al., 2008).

Os preços praticados na transferência de bens e serviços entre unidades, departamentos ou segmentos da mesma empresa (desde que localizados no mesmo país) possuem finalidade gerencial (Atkinson *et al.*, 2000). Por este motivo, até o ano de 2009, no Brasil, essa informação por segmentação não era evidenciada em nenhuma demonstração contábil publicada. Com a emissão da Resolução CFC nº 1.055/05, que aprovou o CPC 22, tornou-se obrigatória a publicação das informações por segmentos aos usuários externos, possibilitando aos *stakeholders* analisarem e entenderem as operações realizadas entre os segmentos das empresas. Segundo o CPC 22, as empresas devem divulgar as receitas oriundas de transações entre segmentos operacionais (item 23B) e a base de contabilização, ou seja, o preço de transferência empregado nestas operações.

A divulgação das informações por segmento no mercado se tornou importante, a fim de possibilitar aos usuários a verificação e análise dos relatórios gerenciais, para que eles tenham acesso às mesmas informações que os tomadores de decisão, facilitando o entendimento dos riscos e transmitindo maior credibilidade e transparência às demonstrações contábeis (Kou & Hussain, 2007; Santos et al, 2022), o que se tornou obrigatório com a aprovação do CPC 22. Estudos anteriores como os de Borba e Costa (2012), Silva e Pinheiro (2012), Schvirck, Lunkes e Gasparetto (2013), Mapurunga et al. (2014), Schvirck (2014), Souza e Neto (2014), Weschenfelder e Mazzioni (2014), Pinheiro e Boscov (2015), Maier et al. (2017), Nunes et al. (2020), Queiroz e Araújo (2021) e Cosentino (2023) foram desenvolvidos no intuito de identificar a evidenciação das informações solicitadas pelo CPC 22. Contudo, somente Schvirck (2014) e Maier et al. (2017) analisaram os itens do CPC 22 que tratam especificamente sobre o preço de transferência praticado entre segmentos. Estes estudos apontaram uma baixa evidenciação dos itens 23B e 27A do CPC 22, ou seja, embora houvesse obrigação da evidenciação das informações, poucas empresas demonstraram a base de mensuração das operações e o método de preço de transferência utilizado.

Cabe destacar, no entanto, que a última pesquisa desenvolvida neste sentido (Maier et al., 2017), tomou como base as demonstrações contábeis de 2014. Passados mais de dez anos da publicação do CPC 22, a presente pesquisa busca apresentar uma atualização sobre a temática. Assim, este estudo tem como objetivo identificar o nível de divulgação das informações relacionadas ao preço de transferência, conforme

requerido no CPC 22 (informações por segmentos), nas empresas listadas na B3 em 2021. O preço de transferência pode ser analisado mediante diferentes perspectivas, assim, delimitou-se como escopo desta investigação o preço de transferência aplicado com finalidade gerencial, em operações entre segmentos, conforme previsto no CPC 22. Portanto, não fazem parte do escopo desta pesquisa aspectos relacionados as questões fiscais do preço de transferência, observados em operações entre partes relacionadas e tratados pelo CPC 05.

Considerando os poucos e defasados estudos que abordam a evidenciação das informações relacionadas ao preço de transferência, esta pesquisa se justifica, no meio acadêmico, pela atualização referente ao nível de evidenciação de tais informações, conforme requerido no CPC 22, após treze anos de sua aprovação. No que se refere a contribuição prática este estudo busca contribuir com a promoção de um ambiente de negócios confiável e transparente, bem como, estimular a divulgação de dados valiosos para a tomada de decisões por investidores e analistas financeiros. Além disso, o estudo identifica melhorias nas práticas de divulgação de informações gerenciais, contribuindo significativamente para a literatura acadêmica e prática contábil.

2 Referencial Teórico

A seguir apresenta-se o arcabouço teórico que dá base para a pesquisa. Esta seção está subdividida em: i) Informações por segmentos; ii) Preço de transferência; e iii) Estudos anteriores.

2.1 Informações por Segmentos

O IFRS 8 (2009), denominado de Segmentos Operacionais (*Operating Segment*) foi emitido em 30 de novembro de 2006, pelo *Internacional Accounting Standart Board (IASB)*. O IFRS 8 foi introduzido às normas brasileiras de contabilidade por meio do pronunciamento técnico CPC 22, emitido pelo Comitê de Pronunciamentos Contábeis em 1º de janeiro de 2009. Adoções antecipadas e de forma voluntária também foram permitidas. De acordo com Schvirck et al. (2013) a aplicação do IFRS 8 (2006) busca a propagação de informações com maior grau de detalhamento, a fim de mostrar ao mercado como as companhias atuam em cada um dos segmentos.

Desta forma, o CPC 22 tem como princípio básico a divulgação de informações que permitam aos usuários das demonstrações contábeis avaliarem a natureza e os efeitos financeiros das atividades nas quais a empresa está envolvida e o ambiente econômico em que opera. O CPC 22 (2009, p. 5) define um segmento operacional como um componente de entidade, que apresenta três características: i) “que desenvolve atividades de negócio das quais pode obter receitas e incorrer em despesas”, sendo que estas receitas e despesas podem ser oriundas de transações entre áreas e ou unidades da mesma empresa; ii) “cujos resultados operacionais são regularmente revistos pelo principal gestor das operações da entidade para a tomada de decisões sobre recursos a serem alocados ao segmento e para a avaliação do seu desempenho”, ou seja, que são analisados individualmente para a tomada de decisão gerencial; e, iii) para o qual haja informação financeira individualizada disponível.

O CPC 22 destaca ainda que há determinadas exigências mínimas para divulgação dos segmentos operacionais, no entanto, mesmo aqueles que não atinjam os parâmetros mínimos quantitativos podem divulgar as informações, caso a administração entenda que essa informação é útil para seus usuários. Por outro lado, a divulgação das informações dos segmentos operacionais se torna obrigatória caso a receita do segmento, somadas as vendas para clientes internos e externos, o valor dos ativos ou o lucro/prejuízo apurado, represente um percentual igual ou superior a 10% da soma de todos os segmentos operacionais.

Segundo o CPC 22 (2009, p. 4) após a verificação dos parâmetros mínimos quantitativos, se os totais de receitas externas reconhecido pelos segmentos operacionais representarem menos de 75% da receita da entidade, segmentos operacionais adicionais devem ser identificados como segmentos divulgáveis (mesmo que eles não satisfaçam os critérios mínimos quantitativos apresentados no parágrafo anterior), até que pelo menos 75% das receitas da entidade estejam incluídas nos segmentos divulgáveis.

As informações devem ser enunciadas de forma comparativa, sendo assim, os segmentos que forem apresentados separados em determinado ano devem continuar com a mesma forma de apresentação no ano seguinte, visto que é de extrema importância a comparação entre segmentos de um ano para o outro, a menos que as informações necessárias não estejam disponíveis e o custo da sua elaboração seja excessivo (IFRS 8, 2009).

As informações por segmento divulgadas devem ser úteis e precisas, contendo dados sobre a situação econômica e financeira reportadas aos investidores e credores em potencial, auxiliando-os no controle, nas avaliações e nas projeções realizadas sobre as empresas. Segundo Maier, Schafer e Gasparetto (2017), ao cumprir as exigências estabelecidas no CPC 22, às empresas que realizam transações entre segmentos passaram a ser obrigadas a evidenciar a receita transferida entre segmentos da companhia e a forma de cálculo, ou seja, o método de preço de transferência utilizado para mensurar essa transação. Os autores afirmam ainda que as informações por segmento, inclusive relacionadas ao preço de transferência como ferramenta para avaliação de desempenho, que antes eram restritas à empresa, tornaram-se acessíveis a todos os usuários da informação.

2.2 Preço de Transferência

O preço de transferência é estabelecido nas transações comerciais internas entre os diferentes centros de responsabilidade ou unidades de negócios. Em outras palavras, preço de transferência pode ser entendido como um conjunto de regras estabelecidas pela empresa e utilizada para distribuir a receita total arrecadada entre as divisões (Atkinson *et al.*, 2000; Horngren *et al.*, 2004.). Portanto, para avaliar o desempenho das unidades com base no preço de transferência é necessário definir um método de atribuição de valor para os bens ou serviços transferidos entre elas.

Os principais métodos usados para calcular o preço de transferência, segundo Hansen e Mowen (2010) são: preço de transferência baseado em mercado, preço de transferência baseado em custos e preço de transferência negociado. Grunow *et al.* (2010), ao realizar uma pesquisa com trinta e oito empresas listadas na Revista Exame Maiores e Melhores de 2005, encontraram 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%.

Caso o item transferido entre a unidade tenha mercado competitivo, a utilização do preço de mercado levará a uma conformidade de metas e ao esforço gerencial desejado (Horngren *et al.*, 2004). De acordo com Atkinson *et al.* (2000), o preço de transferência baseado no mercado é o método mais apropriado para transferências entre os segmentos. Para Pereira e Oliveira (2010), este método pode ser acertado, diminuindo os custos de venda que não ocorrem na transferência interna, como impostos, inadimplência, frete e embalagens. Cabe destacar, no entanto, que o mercado não possui produtos iguais ou similares para todos os segmentos, além da possibilidade de não ser acessível aos valores praticados pelos concorrentes, impossibilitando a determinação do preço de transferência com base nesse método (Grunow *et al.*, 2010).

Outro método de preço de transferência muito usado é com base nos custos. Segundo Cosenza e Alegria (2004), o preço de transferência baseado em custos pode ter algumas variações, as principais formas são: custo total, custo variável, custo padrão e custo marginal. O custo total compreende os custos de produção variável e fixo; já na transferência pelo custo variável são excluídos do custo total os custos fixos de fabricação

(Warren et al., 2008). O custo padrão é o custo prefixado que precisaria ocorrer na produção dos bens ou serviços (Martins, 2010). Por fim, o custo mais margem, refere-se à 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).

Quando o preço de transferência é acordado entre comprador e vendedor ele é denominado de preço de transferência negociado. Segundo Junqueira e Moraes (2005) o preço de transferência negociado permite que os gestores alcancem por meio de negociações, um preço a ser usado na transferência de bens e serviços entre os segmentos. Para Hansen e Mowen (2001) a negociação das transferências pode ser uma possibilidade aplicável, pois os custos de oportunidade podem ser utilizados como limitadores da negociação. Além disso, os autores afirmam que o valor negociado deve ser guiado pelo custo de oportunidade enfrentado em cada divisão. Por outro lado, para Atkinson et al. (2000), o preço de transferência negociado pode refletir a capacidade de negociar dos gestores e não sua capacidade econômica, sendo capaz de trazer um indicador de desempenho injusto para os segmentos.

Depreende-se que dos métodos apresentados não existe um plenamente aplicável, nem que atenda todos os objetivos das organizações (Horngren et al., 2004). Portanto, ao escolher o método de preço de transferência a companhia deve observar as características de cada um deles, avaliando seus prós e contras em relação às suas necessidades de informação. A utilização do preço de transferência como ferramenta de avaliação de desempenho pode direcionar gratificações aos gestores e unidades, bem como proporcionar informações aos usuários internos e externos sobre a viabilidade de sua continuidade (Schafer, 2016).

2.3 Pesquisas Anteriores

Com base na busca pelo tema Informações por Segmento, é possível considerar que pesquisas anteriores, como Borba e Costa (2012), Silva e Pinheiro (2012), Schvirck, Lunkes e Gasparetto (2013), Mapurunga et al. (2014), Souza e Neto (2014), Weschenfelder e Mazzioni (2014), Pinheiro e Boscov (2015), Nunes et al. (2020), Queiroz e Araújo (2021) e Cosentino (2023), analisaram a forma, a relevância, o nível de evidenciação das informações por segmento de forma geral e as variáveis que poderiam explicá-lo. Os estudos de Schvirck (2014), e Maier et al. (2017), por sua vez, foram os únicos a analisarem com maior profundidade a divulgação dos itens do CPC 22 relacionados ao preço de transferência (23B e 27A).

Schvirck (2014) buscou avaliar se as características e o nível de *disclosure* praticado influenciam o desempenho empresarial e o valor de mercado, junto a 510 companhias listadas na BM&FBovespa, no período de 2010 a 2012. A partir do levantamento realizado nas demonstrações, conclui-se que em 311 (60,98%), 319 (62,54%) e 310, (60,78%), delas apresentaram informações por segmentos, nos anos de 2010, 2011 e 2012, respectivamente. Destas, 200 (64,31%) informaram ter mais que um segmento em 2010, 209 (65,52%) em 2011 e 209 (67,42%) em 2012. No entanto, apenas 20,19% das empresas em 2010 e 2012, e 20,7% em 2011, afirmaram realizar operações entre segmentos. Cerca de 60% delas não explicitaram no relatório a forma de precificação das transferências, 37% informaram utilizar a metodologia baseada no valor de mercado e, somente 2,9%, ou seja, uma empresa, declarou utilizar os custos internos como forma de precificação de operações intersegmentos.

Por fim, Maier et al. (2017) investigaram o nível de divulgação de informações sobre o preço de transferência nas companhias listadas na BM&FBovespa no ano de 2014, conforme as exigências dos itens 23B e 27A do CPC 22. Os autores encontraram que, das 508 empresas analisadas, 66% divulgaram informações por segmento nas notas explicativas, destas, 210 empresas (62,68%) evidenciaram mais de um segmento operacional. Das empresas com mais de um segmento operacional, 49 (23,33%) evidenciaram realizar transação entre segmentos, sendo que 31 delas (63,26%) evidenciam a receita gerada entre segmentos (item 23B). No caso do item 27 A, apenas 18 empresas (37%) informaram o método utilizado na transferência, e em todos os casos o método apontado foi o de mercado.

Ao analisar o resultado dos estudos de Schvirck (2014) e Souza e Neto (2014) é possível identificar pouca variação na evidenciação das informações relacionadas ao preço de transferência nas notas explicativas de 2012 para 2014. Além disso, nota-se que, mesmo decorridos 5 anos de vigência da norma, mais de 30% das empresas que negociavam na bolsa de valores e estavam obrigadas a observarem o CPC 22, nem sequer mencionam as informações por segmento em suas notas explicativas. Neste sentido, a presente pesquisa busca atualizar estes achados e identificar uma possível adaptação das empresas no que se refere a divulgação de informações gerenciais, como as requeridas pelos itens 23B e 27A nas notas explicativas.

3 Metodologia

Para responder o objetivo do estudo, de identificar o nível de divulgação das informações relacionadas ao preço de transferência, conforme requerido no CPC 22 (informações por segmentos), nas empresas listadas na B3 no ano de 2021, a presente pesquisa caracteriza-se como descritiva, com abordagem do problema de forma quantitativa e qualitativa. Quanto ao método para a coleta de dados, que se baseiam na consulta das Demonstrações Financeiras Padronizadas - DFP, foi utilizada a pesquisa documental.

A população selecionada para a pesquisa é composta pelas companhias listadas na B3 de 7 divisões distintas da bolsa (Novo Mercado, Nível 1 de Governança Corporativa, Nível 2 de Governança Corporativa, Tradicional, Bovespa Mais, Bovespa Mais 2, BDRs patrocinados), totalizando 632. Entretanto, 188 entidades foram excluídas por não apresentar DFP na B3 em 2021, resultando nas 444 organizações para amostra. A análise dos dados foi elaborada 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), conforme evidenciado no Quadro 1.

Quadro 1

Itens analisados no estudo

Itens	Descrição	Definição operacional	Forma de análise
23B	A entidade deve divulgar o valor do lucro ou prejuízo de cada segmento divulgável. A entidade deve divulgar o valor total dos ativos e passivos de cada segmento divulgável se esse valor for apresentado regularmente ao principal gestor das operações. A entidade deve divulgar também as seguintes informações sobre cada segmento se os montantes especificados estiverem incluídos no valor do lucro ou prejuízo do segmento revisado pelo principal gestor das operações, ou for regularmente apresentado a este, ainda que não incluído no valor do lucro ou prejuízo do segmento: (b) receitas de transações com outros segmentos operacionais da mesma entidade;	Receita obtida na transferência interna de bens e serviços.	Informação presente ou ausente
27A	27. A entidade deve apresentar explicação das mensurações do lucro ou do prejuízo, dos ativos e dos passivos do segmento para cada segmento divulgável. A entidade deve divulgar, no mínimo, os seguintes elementos: (a) a base de contabilização para quaisquer transações entre os segmentos divulgáveis;	Método de preço de transferência empregado	Informação presente ou ausente

Fonte: CPC (2009).

Para análise dos itens relacionados ao preço de transferência, 23B e 27A do CPC 22, no entanto, foram identificados, também o percentual de divulgação das informações por segmento, entre as empresas estudadas, o número de segmentos divulgados e a evidenciação de transações entre segmentos, que são os requisitos mínimos para a divulgação das informações evidenciadas no Quadro 1. As análises são evidenciadas no item “4. Análise de Resultados”.

4 Análise dos Resultados

O estudo buscou apresentar o nível de divulgação das informações relacionadas ao preço de transferência no ano de 2021. Conforme a análise das notas explicativas das companhias foi possível verificar, que das 444 empresas, 383 (86,26%) apresentam informações por segmento e 61 (13,74%) não apresentam qualquer informação sobre segmentação. Dessas 61 empresas, 95,08% são da divisão Tradicional, 3,28% da divisão Novo Mercado e 1,64% do Nível 2 de Governança Corporativa. Estas organizações não apresentam qualquer justificativa para a não divulgação das informações por segmento.

Este resultado evidencia uma evolução positiva quando comparado com os estudos de Schvirck (2014) e Maier *et al.* (2017), que encontraram uma variação na evidenciação de informações por segmento entre 60% e 66% das empresas da bolsa de valores, entre 2010 e 2014. Schvirck (2014) atribuiu o nível de evidenciação encontrado na época a dois possíveis motivos: i) as empresas não utilizarem informações por segmentos em sua tomada de decisões, o que, de certa forma, contrariava teorias que argumentavam que a descentralização de atividades é o caminho natural com o crescimento das empresas e com a complexidade das relações; ii) a agregação dos segmentos, possibilitada pela norma, que permite aos gestores utilizarem de sua discricionariedade para agrupar informações de várias atividades em apenas um segmento, com o objetivo de diminuir a quantidade de informações prestadas ao mercado.

Ao comparar os achados da pesquisa atual com a de Schvirck (2014) e Maier *et al.* (2017), é possível identificar um aumento de aproximadamente 30% no percentual de empresas que apresentam informações por segmento em suas notas explicativas. Isso pode indicar que as empresas necessitaram de um período de adaptação para a divulgação adequada e completa das informações requeridas pelo CPC 22.

O número de empresas por divisão da B3, que apresentaram ou não informações por segmento, analisadas neste estudo, é apresentado na Tabela 1.

Tabela 1

Número de empresas que apresentaram informação por segmento nas DFPs de 2021

Nível de Governança Corporativa	Sim	Não
Novo Mercado	200	2
Nível 2 de Governança Corporativa	22	1
Nível 1 de Governança Corporativa	24	0
Tradicional - Bolsa	116	58
Bovespa Mais	14	0
Bovespa Mais Nível 2	2	0
BDRs Patrocinados	5	0
Total	383	61
%	86,26%	13,74%

Fonte: Elabora pelos autores (2022).

O segmento Novo Mercado apresentou o maior nível de divulgação de informações por segmento, como esperado, por ser o segmento de mais alto nível de governança corporativa e servir como padrão de

transparência para os demais. É importante esclarecer que para enquadrar-se neste nível, as empresas devem voluntariamente se comprometer a adotar uma série de práticas de fiscalização, divulgação de dados e garantia de direitos aos acionistas.

Das empresas que divulgam informações por segmento, 174 (45,43% das empresas que apresentam informações por segmento) informaram utilizar somente um segmento, isto é, todas as decisões são tomadas com base em relatórios consolidados. Sendo assim, a evidenciação de informações referentes aos itens 23 B e 27 A, não se aplica a este grupo de empresas. Destas organizações, todas apresentaram uma breve justificativa, sobre o enquadramento de um único segmento. Alguns exemplos são apresentados no Tabela 2.

Tabela 2

Descrição de informações por segmentos identificadas nas DFPs de 2021

Empresas	Descrição na nota explicativa referente à informação por segmento
Alphaville S. A	"A Administração entende que o Grupo está organizado em uma única unidade de negócios – desenvolvimento de loteamentos fechados [...]"
Aeris Indústria e Comércio de Equipamentos para Geração de Energia S.A.	"[...]o segmento de serviços de manutenção ainda não tem representatividade relevante no contexto de negócios da Companhia. [...] Nesse contexto, todas as decisões são tomadas com base em relatórios consolidados."
CSN Mineração S. A	"A Companhia está organizada, e tem o seu desempenho avaliado, como uma única unidade de negócios, para fins operacionais, comerciais, gerenciais e administrativos."
C&A Modas S.A.	"A Companhia possui um único segmento operacional, que é utilizado pelos órgãos de governança para fins de análise e tomada de decisão."
Bombril S.A.	"A Administração da Bombril definiu o segmento de Higiene e Limpeza como sendo o principal e único segmento operacional de negócio, baseando-se nos relatórios utilizados pelos representantes da governança [...]"

Fonte: Elabora pelos autores (2022).

As empresas que possuem mais de um segmento totalizam 209 (54,73% das empresas que apresentam informações por segmento). O número de segmentos informado pelas empresas está demonstrado na Tabela 3. Este resultado se aproxima dos achados de Maier et al. (2017), que identificaram 210 empresas (62,68%) que evidenciavam mais de um segmento operacional em suas notas explicativas.

Tabela 3

Número de segmentos informados pelas empresas nas DFPs de 2021

Nível de Governança Corporativa	Um	Dois	Três	Quatro	Cinco	Seis	Sete
Novo Mercado	81	38	39	19	14	7	2
Nível 2 de Governança Corporativa	8	4	2	6	1	0	1
Nível 1 de Governança Corporativa	5	4	9	5	1	0	0
Tradicional - Bolsa	67	22	10	12	3	1	1
Bovespa Mais	9	3	1	1	0	0	0
Bovespa Mais Nível 2	1	0	0	1	0	0	0
BDRs Patrocinados	3	1	0	0	0	1	0
Total	174	72	61	44	19	9	4
%	45,43%	18,80%	15,93%	11,49%	4,96%	2,35%	1,04%

Fonte: Elabora pelos autores (2022).

Das empresas que apresentam mais de um segmento, 72 (18,80%) possuem 2 segmentos, com predominância do Novo Mercado com 52,78% e Tradicional-Bolsa com 30,56%, das 383 empresas, 61(15,93%) apresentam 3 segmentos reportáveis, 44 (11,49%) contam 4 segmentos e 32 (8,36%) companhias informam ter de 5 a 7 segmentos. Em pesquisas anteriores, onde Maier et al. (2017), analisaram 508 organizações que apresentaram informações por segmentos no ano de 2014 em suas notas explicativas, 125 (24,60%)

apresentam meramente um segmento divulgável, a atual pesquisa encontrou que das 383 que apontam informações sobre segmentos no ano de 2021, 174 (45,43%) informam ter somente um segmento, evidenciando assim, um aumento de aproximadamente 20% no percentual de empresas que apontam ter somente um segmento divulgável.

Assim como nos estudos de Schvirck (2014) e Maier et al. (2017), dentre as empresas que informaram ter mais do que um segmento, verificou-se a existência de operações entre eles, em cerca de 20% dos casos. A Tabela 4 evidencia os resultados desta pesquisa.

Tabela 4

Número de empresas que informaram transferência entre segmentos

Nível de Governança Corporativa	Sim	Não
Novo Mercado	20	99
Nível 2 de Governança Corporativa	7	7
Nível 1 de Governança Corporativa	10	9
Tradicional – Bolsa	7	42
Bovespa Mais	0	5
Bovespa Mais Nível 2	0	1
BDRs Patrocinados	0	2
Total	44	165
%	21,05%	78,95%

Fonte: Elabora pelos autores (2022).

Das 209 empresas identificadas com mais de um segmento operacional, 44 (21,05%) evidenciaram fazer transação entre segmentos. Cabe destacar que das empresas que realizam transações entre segmentos, 52,63% estão classificadas no Nível 1 de Governança Corporativa da B3, seguidas por 50% das empresas no Nível 2 de Governança Corporativa. O que pode justificar o alto nível de transparência é que ambos os níveis de classificação têm um padrão de governança corporativa acima do estabelecido pela Lei das S/A e um número maior de informações divulgadas para os acionistas.

Das 165 (78,95%) empresas que não evidenciaram se fazem ou não transações entre segmentos, 60% são do Novo Mercado. Contudo, algumas dessas empresas, mesmo afirmando que não realizavam transação entre segmentos, apresentavam em suas notas explicativas uma tabela, informando a eliminação de receitas intersegmentos. Alguns exemplos são apresentados na Tabela 5:

Tabela 5

Descrição da eliminação de receitas intersegmentos apresentados nas DFPs de 2021

Empresas	Descrição na nota explicativa referente à eliminação de receitas entre os segmentos
CM hospitalar s.a.	“Para efeitos de divulgação do valor consolidado fazemos eliminações de receitas entre companhias do mesmo grupo”.
EDP - Energias do Brasil S. A	“Os valores reportados para cada segmento de negócio resultam da agregação das controladas e das unidades de negócio definidas no perímetro de cada segmento, bem como a anulação das transações intra-segmentos”.
Springs Global Participações S.A.	“A avaliação do desempenho de cada segmento, não inclui as vendas realizadas entre as companhias”.
Simpar S.A.	“Eliminações de transações efetuadas entre os segmentos”.

Fonte: Elabora pelos autores (2022).

Diante de tais informações, essas operações foram interpretadas na análise deste estudo como “transações entre segmentos”. Dentre as 44 empresas que evidenciam em nota explicativa a realização de transações entre seus segmentos, 25 companhias (56,82%) apresentam os valores das receitas realizadas entre os segmentos - item 23 B do CPC 22: receitas de transações com outros segmentos operacionais da mesma entidade, contra 66,26% identificadas no estudo de Maier et al. (2017). É possível perceber, assim, que

houve uma redução no número de empresas que evidenciam as informações de receitas oriundas de transferências internas, de 2014 para 2021. Os dados de evidenciação de receita, por nível de governança, são evidenciados na Tabela 6.

Tabela 6

Número de empresas que informaram receitas das transferências entre segmentos nas DFPs de 2021

Nível de Governança Corporativa	Sim	Não
Novo Mercado	7	13
Nível 2 de Governança Corporativa	5	2
Nível 1 de Governança Corporativa	8	2
Tradicional – Bolsa	5	2
Bovespa Mais	0	0
Bovespa Mais Nível 2	0	0
BDRs Patrocinados	0	0
Total	25	19
%	56,82%	43,18%

Fonte: Elabora pelos autores (2022).

Das empresas que apresentaram as receitas oriundas de transferências entre segmentos, a divisão Nível 1 de Governança Corporativa apesar de ter menos empresas listadas, se comparadas com o Novo Mercado e o Tradicional - Bolsa apresenta mais informações das receitas entre os segmentos. Em contrapartida, das 20 empresas do Novo Mercado que apresentam transações entre os segmentos, somente 7 (28%) informam a receita das transferências entre segmentos.

Espera-se que as organizações que evidenciam os valores das receitas oriundas das transferências internas (item 23B), apresentem, também, informações acerca da base de mensuração utilizada (item 27 A), visto que a geração de receitas por parte dos segmentos indica a utilização do preço de transferência. Contudo, do total de 25 empresas analisadas, somente 7 (28%) apresentaram o método de precificação utilizado nas transações, além destas, 3 empresas não evidenciaram a receitas das transações, mas citavam em suas notas explicativas que “as vendas entre segmentos foram realizadas como vendas entre partes independentes”. Devido a este fato, essas transações foram avaliadas como precificação pelo método “preço de mercado”, resultando em 10 empresas que informaram o método de precificação. Como mostra a Tabela 7.

Tabela 7

Número de empresas que divulgaram o método utilizado na precificação das transferências entre segmentos

Nível de Governança Corporativa	Sim	Não
Novo Mercado	3	5
Nível 2 de Governança Corporativa	1	4
Nível 1 de Governança Corporativa	3	6
Tradicional – Bolsa	3	3
Bovespa Mais	0	0
Bovespa Mais Nível 2	0	0
BDRs Patrocinados	0	0
Total	10	18
%	35,71%	64,29%

Fonte: Elabora pelos autores (2022).

Das 10 empresas que mencionam o método de precificação utilizado nas transferências 9 (90%) informaram utilizar o preço de mercado, corroborando com os achados de Schvirk (2014) e Maier et al. (2017) que evidenciam uma preferência das empresas brasileiras de mercado aberto pelo método de preço baseado no mercado nas transferências entre segmentos. A empresa que informou utilizar um método de precificação

distinto do de mercado, foi a Centrais Elétricas Brasileiras S.A., integrante do Nível 1 de Governança Corporativa. A descrição do método utilizado pelas empresas é apresentada na Tabela 8.

Tabela 8

Método de precificação utilizado nas transações entre segmentos.

Empresas	Descrição na nota explicativa referente à precificação utilizada
Lupatech S/A	"As vendas entre os segmentos foram realizadas como vendas entre partes independentes".
CPFL ENERGIA S.A.	"Os preços praticados entre os segmentos são determinados com base em transações similares de mercado".
Ultrapar Participações S.A.	"vendas entre segmentos são feitas a preços semelhantes àqueles que poderiam ser praticados com terceiros".
CEMIG Geração e Transmissão S.A.	"preço de venda estimado de acordo com critérios baseados no modelo de gestão desses negócios pela Companhia, utilizando como referência preços de mercado".
Centrais Elétricas Brasileiras S.A. - ELETROBRÁS	"As transações entre segmentos operacionais são determinadas por preços e condições definidas entre as partes, que levam em consideração os termos aplicados às transações com partes não relacionadas [...]".
Petróleo Brasileiro S.A.	"As transações entre segmentos de negócio são valoradas por preços internos de transferência apurados com base em metodologias que levam em consideração parâmetros de mercado [...]".
CIA ENERGETICA DE MINAS GERAIS - CEMIG	"As transações inter segmentos [...], mensurados por um preço de venda estimado de acordo com critérios baseados no modelo de gestão desses negócios pela Companhia, utilizando como referência preços de mercado".
Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais S.A.	"As vendas entre os segmentos foram realizadas como vendas entre partes independentes".
Excelsior Alimentos S.A.	"A precificação de transações entre os segmentos é determinada com base em valores de mercado".
CPFL GERAÇÃO DE ENERGIA S.A.	"Os preços praticados entre os segmentos são determinados com base em transações similares de mercado".

Fonte: Elabora pelos autores (2022).

Ao comparar os achados desta pesquisa, com os estudos anteriores de Schvirk (2014) e Maier et al. (2017), é possível afirmar que decorridos 13 anos da publicação do CPC 22, houve um aumento (de cerca de 30%) no número de empresas que evidenciam informações por segmento em suas notas explicativas. Esse aumento não se reflete, no entanto, no número de empresas que desagrega as informações em níveis de dois segmentos ou mais, informa a ocorrência de transferências entre os segmentos, as receitas oriundas dessas transações e a metodologia de precificação empregada.

5 Conclusão

A presente pesquisa teve como objetivo identificar o nível de divulgação das informações relacionadas ao preço de transferência, conforme requerido no CPC 22 (informações por segmentos), nas empresas listadas na B3 em 2021. Os resultados mostraram que das 444 empresas analisadas, 383 (86,26%) apresentam informações por segmentos em suas notas explicativas, sendo que dessas organizações 174 (45, 43%) demonstram ter somente um segmento divulgável, sobre os quais não se aplica a evidenciação de informações referentes aos itens 23 B e 27 A. 209 (54,73%) empresas informam utilizar mais de um segmento, das quais, apenas 44 (21,05%) afirmaram realizar transações entre segmentos.

Das empresas que realizaram transações entre segmento, 25 companhias (56,82%) apresentaram os valores das receitas oriundas dessas transações (item 23 B do CPC 22) nas notas explicativas. Destas, 7 (28%) apresentaram o método de precificação utilizado nessas operações (item 27 A). Além disso, outras 3 empresas,

que não apresentaram valores de receitas de transações entre segmentos, também informaram métodos de precificação utilizados neste tipo de transação. Nove das empresas que informaram o método de precificação utilizam o preço baseado no valor de mercado e uma o método negociado.

Embora o percentual de empresas que evidenciam informações por segmento em suas notas explicativas tenha aumentado, quando comparado com os achados de Schvirk (2014) e Maier et al. (2017), não foi observado nenhum aumento significativo no número de empresas que divulgam informações sobre as transferências entre os segmentos, as receitas resultantes destas e o método de mensuração empregado, evidenciando que ainda há pouca transparência no que se refere as informações gerenciais relacionadas as estratégias de transferências de bens e/ou serviços internamente, bem como do preço de transferência empregado para avaliação de desempenho.

No que se refere ao método de preço de transferência empregado, chama a atenção o fato de todas as empresas de capital aberto que divulgam a forma de cálculo, empregaram métodos com margem de lucro agregada a transferência (com base no mercado e negociado), uma vez, que o estudo de Schäfer et al. (2020) realizado junto a empresas brasileiras exportadoras, revelou que o método de preço de transferência mais comum (85% dos casos), utilizado para fins gerenciais, era baseado nos custos. Esse achado fornece indícios de que as empresas que transferem seus bens e/ou serviços pelo custo da operação, podem entender que a divulgação desta informação pode não ser relevante, uma vez que, a aplicação do preço de custo (exceto custo mais margem), não seria uma ferramenta útil para a avaliação de desempenho das unidades.

É válido destacar algumas limitações do estudo. Foram consideradas apenas as informações explicitamente classificadas como informações sobre segmentos, nas notas explicativas referentes às demonstrações contábeis do ano em análise. Além disso, a análise do conteúdo das informações para posterior construção do nível de divulgação envolve o julgamento e interpretações do pesquisador, o que pode dar margem a vieses interpretativos. Ressalta-se, ainda, que o processo de amostragem utilizado foi não probabilístico. Assim, os resultados e interpretações ficam restritos às empresas analisadas no ano de 2021 e à metodologia empregada.

Como sugestões de pesquisas futuras, propõe-se a realização de um levantamento junto as empresas que informaram realizar transações entre segmentos com o objetivo de elucidar a relutância dos gestores na publicação das informações relacionadas as operações. Sugere-se ainda, uma pesquisa qualitativa junto as empresas que não realizaram a divulgação de informações por segmento, mas apresentaram a eliminação de saldos oriundos de transações entre segmentos operacionais, para compreender o motivo da não divulgação das informações. O aprofundamento desse conhecimento teórico, pode melhorar a compreensão e utilização da divulgação de informações por segmento conforme orienta o CPC 22 (2009).

Referências

- Araújo, G. B., & Queiroz, R. D. L. (2022). Informações por Segmento: A Utilização do CPC 22 para Garantir a Transparência das Informações Contábeis. *Pensar Contábil*, 23(82).
- Atkinson, A. A., Banker, R. D., Kaplan, R., & Young, M. (2000). *Contabilidade gerencial*. São Paulo: Atlas.
- Boskov, C. P. (2009). O enfoque gerencial na divulgação de informações por segmento. Dissertação (Mestrado em Controladoria e Contabilidade) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo, São Paulo.
- Comitê de Pronunciamentos Contábeis. (2009). Pronunciamento técnico CPC 22: Informações por segmento. Pronunciamento (cpc.org.br).
- Consentino, F. P., Maragno, L. M. D., & Santos, O. M. D. (2024). O Impacto das Informações por Segmento na Acurácia de Previsão dos Analistas. *Pensar Contábil*, 25(88).
- Cosenza, J. P., & Alegria, A. I. Z. (2004). Considerações sobre os preços de transferências a partir de uma perspectiva de gestão empresarial. *Caderno de Pesquisas em Administração*, pp. 57-73, jul.-set.

- Ernest & Young; FIPECAFI. (2010). Manual de Normas Internacionais de Contabilidade: IFRS versus Normas Brasileiras (2 ed.). São Paulo: Atlas.
- Grunow, A., Beuren, I. M., & Hein, N. (2010). Métodos de preço de transferência interna utilizados nas maiores indústrias do Brasil. *Revista Economia & Gestão*, 10(24), pp. 74-102. doi: <https://doi.org/10.5752/P.1984-6606.2010v10n24p74>.
- Hansen, D. R., & Mowen, M. M. (2010). *Gestão de custos: contabilidade e controle*. São Paulo: Pioneira Thomson Learning: Cengage Learning.
- Horngren, C. T., Sundem, G. L., & Stratton, W. O. (2004). *Contabilidade Gerencial* (12 ed.). São Paulo: Prentice Hall.
- Junqueira, E. R., & Moraes, R. O. (2005). Preços de transferência: reflexos de sua utilização na avaliação do desempenho de gestores e áreas de responsabilidade. *Revista Universo Contábil*, 1(3), pp. 37-47, set.-dez.
- Teixeira, E. (2006). *As três metodologias: acadêmica, da ciência e da pesquisa* (2ª ed.). Petrópolis, RJ: Vozes.
- Kou, W., & Hussain, S. (2007). Predictive gains to segmental disclosure matrices, geographic information and industry sector comparability. *The British Accounting Review*, 39(3), p. 183-195. doi: <https://doi.org/10.1016/j.bar.2007.05.002>.
- Maier, S. M., Schäfer, J. D., & Gasparetto, V. (2017). CPC 22: um estudo sobre a divulgação de informações de preço de transferência em empresas da BM&FBOVESPA. *Pensar Contábil*, 19(68), p. 47-56, jan./abr.
- Maher, M. (2001). *Contabilidade de custos: criando valor para a administração*. São Paulo: Atlas.
- Martins, E. (2010). *Contabilidade de custos*. São Paulo: Atlas.
- Mourad, N. A. (2009). IFRS 8: segmentos operacionais: contabilidade internacional: International Financial Reporting Standards – IFRS. São Paulo: Atlas. (Série academia-empresa; 7).
- Nunes, P. P., Santos, O. M., & Marques, J. A. V. C. (2020). Determinantes do nível de divulgação das informações por segmento (CPC 22) das empresas brasileiras de capital aberto listadas no IBrX-50. *Revista Contemporânea de Contabilidade*, 17(42), p. 03-25. doi:10.5007/2175-8069.2020v17n42p3.
- Pereira, C. A., & Oliveira, A. B. S. (2010). Preço de transferência: uma aplicação do conceito do custo de oportunidade. In: Catelli, A. (Org.). *Controladoria, uma abordagem da gestão econômica* (pp. 388-400). São Paulo: Atlas.
- Santos, Ariovaldo, D. et al. *Manual de contabilidade societária: aplicável a todas as sociedades: de acordo com as normas internacionais e do CPC*. Disponível em: Grupo GEN, (4th edição). Grupo GEN, 2022.
- Schäfer, J. D. (2016). Fatores contingenciais que afetam a escolha do preço de transferência. Dissertação (Mestrado em Contabilidade). Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, SC, Brasil.
- Schafer, J. D., Gasparetto, V., & Ferreira, L. F. (2020). Preço de transferência em empresas exportadoras brasileiras: adoção para avaliação de desempenho financeiro de divisões. *Revista Gestão & Tecnologia*, 20(1), 75-98.
- Schvirck, E. (2014). Relatório por segmentos publicados pelas companhias de capital aberto no Brasil. Tese (Doutorado em Administração). Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, Brasil.
- Schvirck, E., Lunkes, R. J., & Gasparetto, V. (2013). Divulgação de Informações por segmento: panorama da aplicação do CPC 22. *Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade (REPeC)*, 7(2), p. 131-146. doi: <https://doi.org/10.17524/repec.v7i2.571>
- Silva, F. D. A., & Pinheiro, L. E. T. (2012). Estágio atual de evidenciação e fatores que influenciam o disclosure de informações por segmentos por empresas brasileiras. *Revista de Contabilidade e Controladoria*, 4(3), 78-94.
- Warren, C. S., Reeve, J. M., & Fess, P. E. (2008). *Contabilidade gerencial* (2. ed.). São Paulo: Thomson.

DADOS DOS AUTORES

Vanilse Ribeiro de Jesus

Graduada em Ciências Contábeis pela Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC)

Email: vanilse.rb@gmail.com

Orcid: <https://orcid.org/0009-0002-6658-3934>

Joice Denise Schäfer

Doutora em Administração

Professora Adjunta do Departamento de Ciências Contábeis na Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC)

Email: schaffer.joice@gmail.com

Orcid: <https://orcid.org/0000-0001-6779-1079>

Contribuição dos Autores:

Contribuição	Vanilse Ribeiro de Jesus	Joice Denise Schäfer
1. Concepção do assunto e tema da pesquisa		√
2. Definição do problema de pesquisa	√	√
3. Desenvolvimento das hipóteses e constructos da pesquisa (trabalhos teórico-empíricos)	√	
4. Desenvolvimento das proposições teóricas (trabalhos teóricos os ensaios teóricos)	√	
5. Desenvolvimento da plataforma teórica	√	
6. Delineamento dos procedimentos metodológicos	√	√
7. Processo de coleta de dados	√	
8. Análises dos dados		
9. Análises e interpretações dos dados coletados	√	√
10. Considerações finais ou conclusões da pesquisa	√	√
11. Revisão crítica do manuscrito		√
12. Redação do manuscrito	√	√