

FUNDAÇÃO ESCOLA DE COMÉRCIO ÁLVARES PENTEADO -

FECAP

MESTRADO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS

ROBSON MARTINS BESSA

**REVENUE FROM CONTRACTS WITH CUSTOMERS: UM
ESTUDO EXPLORATÓRIO ACERCA DOS DESAFIOS DE
IMPLANTAÇÃO DO IFRS 15 EM UMA EMPRESA
BRASILEIRA DO SETOR QUÍMICO**

São Paulo

2017

ROBSON MARTINS BESSA

**REVENUE FROM CONTRACTS WITH CUSTOMERS: UM ESTUDO
EXPLORATÓRIO ACERCA DOS DESAFIOS DE IMPLANTAÇÃO DO
IFRS 15 EM UMA EMPRESA BRASILEIRA DO SETOR QUÍMICO**

Dissertação apresentada à Fundação Escola de
Comércio Álvares Penteado – FECAP, como requisito
para a qualificação à titulação de Mestre em Ciências
Contábeis.

Orientador: Prof. Dr. Marcos R. S. Peters

São Paulo

2017

FUNDAÇÃO ESCOLA DE COMÉRCIO ÁLVARES PENTEADO – FECAP

Reitor: Prof. Dr. Edison Simoni da Silva

Pró-reitor de Graduação: Prof. Dr. Ronaldo Frois de Carvalho

Pró-reitor de Pós-graduação: Prof. Dr. Edison Simoni da Silva

Diretor da Pós-Graduação Lato Sensu: Prof. Dr. Alexandre Garcia

Coordenador de Mestrado em Ciências Contábeis: Prof. Dr. Cláudio Parisi

Coordenador do Mestrado Profissional em Administração: Prof. Dr. Heber Pessoa da Silveira

FICHA CATALOGRÁFICA

B557r

Bessa, Robson Martins

Revenue from contracts with customers: um estudo exploratório acerca dos desafios de implantação do IFRS 15 em uma empresa brasileira do setor químico / Robson Martins Bessa. - - São Paulo, 2017.

119 f.

Orientador: Prof. Dr. Marcos R. S. Peters

Dissertação (mestrado) – Fundação Escola de Comércio Álvares Penteado - FECAP - Mestrado em Ciências Contábeis.

1. Contabilidade - Normas. 2. Clientes – Contabilidade - Brasil. 3. Empresas – Contabilidade - Brasil. 4. Contabilidade - Brasil.

CDD 657.0218

RESUMO

Diversas são as normas que tratam sobre receitas em contabilidade internacional. Alguns estudos demonstram que problemas que envolvem reconhecimento de receitas estão entre os mais recorrentes nos relatórios das companhias de capital aberto. O problema estudado foi sobre as inovações contábeis que os usuários da informação contábil devem observar, dado o surgimento do IFRS 15 como o novo ordenamento contábil unificado, em relação às atuais normas contábeis de reconhecimento de receitas. O objetivo deste trabalho é a análise crítica dos principais requerimentos, em seus aspectos relevantes, trazidos pela nova norma frente à literatura atual em contabilidade internacional no ambiente brasileiro bem como os desafios a serem enfrentados pelos preparadores de demonstrações financeiras na adoção e adaptação do IFRS 15 em relação ao que existe na literatura atual em contabilidade internacional. A este grupo de normas e transações atuais nós denominamos de “rabo de pavão”. Esta pesquisa utilizou-se de uma abordagem qualitativa, através de análise documental e de conteúdo obtido das demonstrações financeiras de uma companhia de capital aberto do setor químico. Procurou-se fundamentar a importância do tema à ciência contábil através de pesquisas científicas anteriores, aspectos práticos das normas IFRS, da base de conclusão da nova norma IFRS 15 bem como aspectos econômicos acerca do tema. Identificamos diversos aspectos desafiadores para a empresa para atendimento à IFRS 15 e que o nível de informações hoje divulgadas não atende minimamente aos requisitos novos. Por consequência, concluímos que a IFRS 15 trará muitos desafios e inovações à classe contábil em função de seus novos requerimentos para reconhecimento de receitas e especialmente suas divulgações.

Palavras-chave: Reconhecimento de receitas. IFRS 15. Customer Consideration. Performance obligation. Controle.

ABSTRACT

Several are the standards that deal with revenues in international accounting. Some studies show that problems involving revenue recognition are among the most recurring in publicly traded companies' reports. The problematic studied was the accounting innovations that users of accounting information should observe, given the emergence of IFRS 15 as the new unified accounting standard in relation to current accounting standards of revenue recognition. The objective of this work is the critical analysis of the main requirements in the relevant aspects brought by the new standard in relation to the current literature on international accounting in the Brazilian environment as well as the challenges to be faced by preparers of financial statements in the adoption and adaptation of IFRS 15 in relation to what exists in the current literature in international accounting. For this group of existing norms and current transactions we denominate of "peacock tail". This research used a qualitative approach, through documentary analysis and content obtained from the financial statements of a relevant publicly traded company in the chemical sector. We sought to base the importance of the subject on accounting science through previous scientific research, practical aspects of IFRS, the basis for conclusion of the new IFRS standard 15 as well as economic aspects about the subject. We identified several challenging aspects for the company to comply with IFRS 15 and that the level of information currently disclosed does not meet the new requirements minimally. As a result, we conclude that IFRS 15 will bring many challenges and innovations to the accounting class in light of its new revenue recognition requirements and especially its disclosures.

Key-words: Revenue recognition. IFRS 15. Customer consideration. Performance obligation. Control.

LISTA DE FIGURAS

FIGURA 1 - Evolução cronológica da norma IFRS 15	18
FIGURA 2 - Transações que geram receitas em IFRS – Esquema RABO DE PAVÃO	31
FIGURA 3 - Ilustração de cálculo e reconhecimento de receitas com a utilização metodologia POC por medição	58
FIGURA 4 - Abordagem para definição do preço de contraprestação variável .	76
FIGURA 5 - Componentes que impactam o preço da transação.....	81
FIGURA 6 - Esquema de determinação do standalone selling price	82

LISTA DE QUADROS

QUADRO 1 – Conjunto de normas atuais que regem reconhecimento de receitas em USGAAP	10
QUADRO 2 – Conjunto de normas atuais que regem reconhecimento de receitas em IFRS.....	11
QUADRO 3 – Definições inseridas no conceito de controle	84
QUADRO 4 – Quadro de referências das normas atuais em relação à IFRS 15 98	
QUADRO 5 - Classificação setorial das empresas e fundos negociados na BM&F BOVESPA	107
QUADRO 6 – Relação de empresas escolhidas como amostras para o estudo	108
QUADRO 7 – Empresa escolhida para o estudo	108
QUADRO 8 – Receita proveniente do segmento e sua participação na receita líquida da companhia	110

LISTA DE TABELAS

TABELA 1 - Relação de práticas impróprias de reconhecimento de receitas versus o número de republicações	13
TABELA 2 - Estudo SEC sobre as áreas mais susceptíveis a fraudes contábeis	15
TABELA 3 - Resumo do conceito de receita encontrado na revisão de literatura	29
TABELA 4 - Esquema para aplicação do IFRIC 13 para o reconhecimento de receitas	41
TABELA 5 - Grau de impacto dos principais aspectos do IFRS 15 na operação da Braskem	118

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

AAA	<i>American Accounting Association</i>
AICPA	<i>American Institute of Certified Public Accountants</i>
APB	<i>Accounting Principles Board</i>
ASC	<i>Accounting Standard Codification</i>
ASU	<i>Accounting Standard Update</i>
BM&F	Bolsa de Mercadorias e Futuros
BOVESPA	Bolsa de Valores de São Paulo
CEO	<i>Chief Executive Officer</i>
CFO	<i>Chief Financial Officer</i>
COSO	<i>Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission</i>
CPC	Comitê de Pronunciamentos Contábeis
DP	<i>Discussion Paper</i>
ED	<i>Exposure Draft</i>
EITF	<i>Emerging Issues Task Force</i>
EUA	Estados Unidos da América
FASB	<i>Financial Accounting Standards Board</i>
FECAP	Fundação Escola de Comércio Álvares Penteado
G7	Grupo das 7 maiores nações democráticas
IAS	<i>International Accounting Standards</i>
IASB	<i>International Accounting Standards Board</i>
IFRIC	<i>International Financial Reporting Interpretation Committee</i>
IFRS	<i>International Financial Reporting Standards</i>
MOU	<i>Memorandum of Understanding</i>
POC	<i>Percentage of Completion</i>
SAB	<i>Staff Accounting Bulletin</i>
SEC	<i>Security and Exchange Commission</i>
SFAC	<i>Statement of Financial Accounting Concepts</i>
SFAS	<i>Statement of Financial Accounting Standards</i>
SIC	<i>Standard Interpretations Committee</i>
SOP	<i>Statement of Opinion</i>
SOX	<i>Sarbanes Oxley</i>
USGAAP	<i>United States Generally Accepted Accounting Principles</i>

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	10
1.1 CONTEXTUALIZAÇÃO	10
1.2 SITUAÇÃO PROBLEMA E QUESTÃO DE PESQUISA	19
1.3 OBJETIVOS	20
1.3.1 OBJETIVO GERAL	20
1.3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	20
1.3.3 JUSTIFICATIVA DA PESQUISA	21
1.3.4 ESTRUTURA DO TRABALHO	22
2 REFERENCIAL TEÓRICO	24
2.1 A CONTABILIDADE ENQUANTO LINGUAGEM	24
2.2 A RECEITA E SUA NATUREZA	27
2.3 ABORDAGEM ECONÔMICA DO LUCRO PARA O RECONHECIMENTO DE RECEITAS	29
2.4 SITUAÇÃO ATUAL DAS TRANSAÇÕES QUE GERAM RECEITAS EM CONTABILIDADE INTERNACIONAL	31
2.4.1 IAS 18 CPC 30 – RECEITAS	32
2.4.2 IFRIC 13 CPC 30 – PROGRAMAS DE FIDELIDADE COM O CLIENTE	38
2.4.3 IFRIC 18 ICPC 11 – RECEBIMENTO EM TRANSFERÊNCIA DE ATIVOS DOS CLIENTES	42
2.4.4 SIC 31 CPC 30 - TRANSAÇÃO DE PERMUTA ENVOLVENDO SERVIÇOS DE PUBLICIDADE (BARTER TRANSACTIONS)	46
2.4.5 IAS 11 CPC 17 – CONTRATOS DE CONSTRUÇÃO	47
2.4.6 IFRIC 15 ICPC 02 – CONTRATO DE CONSTRUÇÃO DO SETOR IMOBILIÁRIO	60
2.5 IFRS 15 – INTRODUÇÃO, BREVE HISTÓRICO E OBJETIVOS PRINCIPAIS DO NOVO CONCEITO PARA RECONHECIMENTO DE RECEITAS	65
2.5.1 ASPECTOS GERAIS DA ABORDAGEM DO IFRS 15 PARA RECONHECIMENTO DE RECEITAS	67
2.5.2 O IFRS 15 E A SOBERANIA DA RELAÇÃO CONTRATUAL E DA TRANSFERÊNCIA DO CONTROLE COMO FATORES PARA RECONHECIMENTO DE RECEITAS	96
2.5.3 POSSÍVEIS IMPACTOS RELEVANTES TRAZIDOS PELO IFRS 15 EM RELAÇÃO AO ESQUEMA RABO DE PAVÃO	98
3 METODOLOGIA	103

3.1 ABORDAGEM E TIPO DE PESQUISA	103
3.2 TÉCNICA DE OBTENÇÃO DE DADOS	104
3.3 DELIMITAÇÃO DA PESQUISA	105
3.4 POPULAÇÃO E AMOSTRA	106
4 DISCUSSÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS	109
4.1 BRASKEM S.A.	109
4.1.1 O GRUPO ECONÔMICO E SUAS FONTES DE GERAÇÃO DE RECEITAS	109
4.1.2 POSSÍVEIS IMPACTOS TRAZIDOS PELA IFRS 15 À OPERAÇÃO DA EMPRESA	111
4.1.3 TABELA DE IMPACTOS ESPERADOS NA OPERAÇÃO DA EMPRESA ESTUDADA	117
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS	120
REFERÊNCIAS	123

1 INTRODUÇÃO

1.1 CONTEXTUALIZAÇÃO

Receita, de maneira geral, é um dos componentes de maior recorrência nos relatórios financeiros das entidades. Problemas envolvendo reconhecimento de receitas estão entre os mais difíceis de serem tratados pelos contadores e até mesmo por quem é responsável por formular as normas e padrões contábeis (SCHIPPER et al., 2009, p.57). Hendriksen e Van Breda (2010), em sua obra, enfatizam que o reconhecimento de receitas representa uma das questões fundamentais da teoria da contabilidade e constituem problemas fascinantes na ciência contábil. Pesquisas anteriores, como a de Schipper et al. (2009), relatam que tais dificuldades dão-se ao fato da existência de muitas (tratando-se de USGAAP) ou poucas (tratando-se de IFRS) orientações, padrões e normas existentes.

O USGAAP é criticado pela grande quantidade de normas e pronunciamentos, muitos deles específicos para determinados mercados e transações. A pesquisa de Schipper et al. (2009) aponta que o USGAAP é composto por mais de 200 diferentes literaturas cujas instruções são detalhadas por diversas fontes tais como *Accounting Principles Board (APB) opinions*, *FASB Statements*, *AICPA audit and accounting guides*, *SOP's*, *FASB Interpretations*, *EITF's*, *Accounting Research Bulletin (ARB)* e *SEC Staff Accounting Bulletin (SAB)*, atualmente condensados na norma ASC 600, conforme Quadro 1, abaixo.

QUADRO 1 – CONJUNTO DE NORMAS ATUAIS QUE REGEM CONHECIMENTO DE RECEITAS EM IFRS

USGAAP: ASC 600 combina mais de 200 diferentes literaturas	
<i>APB (Accounting Principles Board)</i>	<i>FASB Statements (SFAC)</i>
<i>AICPA Guidance</i>	<i>SOP (Statement of Positions)</i>
<i>FASB Interpretations</i>	<i>EITF (Emerging Issues Task Force)</i>
<i>SAB (SEC Staff Accounting Bulletin)</i>	<i>ARB (Accounting Research Bulletin)</i>

Fonte: Elaborado pelo autor

Já o IFRS é tido como vago em sua aplicação uma vez que possui basicamente dois pronunciamentos (IAS 18 – Receitas, IAS 11 – Contratos de Construção) e quatro interpretações (IFRIC 13 – Múltiplos Elementos, IFRIC 15 – Contrato de Construção do Setor Imobiliário, IFRIC 18 – Reconhecimento em

transferência de ativos de clientes e SIC-31 Permuta envolvendo serviços de publicidade) que tratam sobre reconhecimento de receitas, tal qual demonstrado no Quadro 2.

QUADRO 2 – CONJUNTO DE NORMAS ATUAIS QUE REGEM RECONHECIMENTO DE RECEITAS EM IFRS

IFRS possui limitada literatura sobre o assunto	
IAS 18 Reconhecimento de receitas	IAS 11 Contratos de Construção
IFRIC 13 Múltiplos Elementos	IFRIC 15 Contratos de Construção do setor imobiliário
IFRIC 18 Recebimento em transferência de ativos de clientes	SIC-31 Permuta envolvendo serviços de publicidade

Fonte: Elaborado pelo autor

Outra característica importante a ser observada e que corrobora com a crítica aos padrões existentes é o fato de o IFRS ser baseado em princípios (*principles-based*) e o USGAAP ser baseado em regras (*rules-based*) (AGOGLIA; DOUPNIK; TSAKUMIS, 2011, p. 749).

Um ambiente baseado em regra, como os USGAAP, tipicamente provê de forma detalhada e direcionada a forma de se realizar determinada transação o que permite uma percepção de melhor comparabilidade entre diferentes companhias seguindo as mesmas determinações. Entretanto, pode também levar a condutas e atitudes com viés a determinados tratamentos contábeis.

Já um ambiente baseado em princípios pressupõe um maior nível de julgamento e interpretação da gestão uma vez que proporciona um volume limitado de orientações acerca de determinadas transações contábeis, como é o caso de receitas. Tal qual é percebido pelo FASB e IASB como uma abordagem que resultaria em demonstrativos financeiros mais realistas e em linha com as prerrogativas do negócio (AGOGLIA; DOUPNIK; TSAKUMIS, 2011, p. 749-750).

Para ilustrar a importância do estudo sobre reconhecimento de receitas, pesquisas como a de Badertscher, Hribar e Jenkins (2011, p. 1527) identificou que muitos são os fatores determinantes de *restatements*, porém, reconhecimento de receitas é o mais comum entre eles, representando cerca de 54% da amostra de 541 republicações pesquisadas entre 1997 e 2008. De acordo com esta pesquisa, a maior parte das republicações atribuídas a reconhecimento de receitas se dá ao fato de ter

sido efetuado antes ou após o período apropriado de acordo com a boa prática contábil ou, ainda, por existirem receitas questionáveis ou até mesmo inexistentes.

Conforme Dobler (2008), o reconhecimento de receita é um dos temas mais cruciais em um relatório financeiro além de dar origem aos mais recentes escândalos contábeis, o que corrobora com a pesquisa citada no parágrafo anterior.

Uma pesquisa denominada “O efeito contagiante das republicações contábeis” (GLEASON; JENKINS; JOHNSON, 2008, p.106) demonstrou que republicação devido a falhas no reconhecimento de receitas é um dos principais fatores que causa reação negativa nos investidores, fazendo com que eles olhem de forma mais crítica os relatórios de outras empresas do mesmo segmento.

Após a lei Sarbanes Oxley entrar em vigor, em Julho de 2002, diversos estudos foram realizados no intuito de identificar problemas inerentes à publicação de informações contábeis ao mercado tais como fraudes e inverdades de informação. Em 2003 foi publicado estudo realizado pela comissão de valores mobiliários norte-americanos (SEC – *Security and Exchange Commission*) que revelou que reconhecimento de receitas é a razão mais frequente nas republicações de balanço nos Estados Unidos, representando o item mais suscetível à fraude contábil. (SEC, 2003, p. 6).

De acordo com os princípios contábeis norte-americanos, os USGAAP, a receita só pode ser reconhecida se obtida e realizada ou realizável, caracterizando seu pilar conceitual denominado “*earnings process*”. Tal conceito é baseado em quatro premissas principais, quais sejam: 1) evidência persuasiva de que um acordo existe entre as partes; 2) a entrega física foi efetuada ou o serviço prestado; 3) o recebimento é razoavelmente assegurado e 4) o preço é fixo e determinável. As premissas 3 e 4 ensejam que o cliente aceitou pagar pelos produtos ou serviços a eles entregues fazendo com que a receita seja realizada ou realizável. Já as premissas 1 e 2 ensejam que o processo de *earnings process* está completo e a receita está obtida. (SEC, 2003, p. 10-11).

O referido estudo mostra que problemas envolvendo receitas dominam os casos de fraudes contábeis representando metade dos casos levantados por outro estudo feito em 1999 pela COSO, envolvendo basicamente superavaliação das receitas reportadas. Definitivamente ficou comprovado o poder das práticas de

reconhecimento de receitas para serem usadas como ferramentas para fraudes contábeis. Os itens de maior recorrência são a) reconhecimento de receitas em período inapropriado; b) receitas fictícias; e c) problemas de mensuração de receita.

A tabela 1 evidencia os eventos levantados no referido estudo os quais serão melhor explorados nos parágrafos seguintes.

TABELA 1 - RELAÇÃO DE PRÁTICAS IMPRÓPRIAS DE RECONHECIMENTO DE RECEITAS VERSUS O NÚMERO DE REPUBLICAÇÕES

PRÁTICAS IMPRÓPRIAS DE RECONHECIMENTO DE RECEITAS	NÚMERO DE EVENTOS IDENTIFICADOS NO ESTUDO
Reconhecimento em prazo inadequado	81
Receitas fictícias	80
Problemas de mensuração de receitas	21

Fonte: Adaptado de SEC (2003, p. 7)

Reconhecimento em prazo inadequado

Conforme já mencionado, os USGAAP preconizam que a receita só poderá ser reconhecida se obtida e realizada. Neste sentido, ficou evidenciado que a prática mais comum é o de acelerar o reconhecimento de receitas de períodos futuros para o presente. Entre os principais achados o estudo apontou os seguintes tipos de conduta imprópria de reconhecimento de receitas: 1) deixar o período contábil aberto após a data de reporte financeiro; 2) erros no reconhecimento de remessas futuras, vendas em consignação e acordos de colaboração e 3) erros no reconhecimento de receitas com múltiplos elementos ou contratos realizados em pacotes SEC (2003, p. 7).

Um caso emblemático e alvo de alguns estudos, típico de republicação de balanço devido a problemas envolvendo reconhecimento em prazo inadequado de receitas, é o da empresa Xerox, Inc., divulgado em Julho de 2002, onde tais problemas de reconhecimento resultaram numa redução de US\$ 3,8 bilhões de dólares de receita líquida no período de 1997 a 2000. O escândalo custou à empresa a perda de alguns executivos, troca dos auditores independentes, multas altíssimas, além de uma ação coletiva por parte de muitos investidores. (SEIPP; KINSELLA; LINDBERG, 2011, p. 219).

Receitas fictícias

Outro resultado relevante da pesquisa está relacionado com o reconhecimento de receitas fictícias, dado basicamente por falsificação de documentos de vendas e acordos com clientes que nunca existiram. A grande maioria das fraudes contou com a colaboração dos principais executivos da empresa (CEO e CFO) produzindo dados fraudulentos para embasar os lançamentos contábeis de receitas e contas a receber, inflando desta forma os lucros das companhias em determinados períodos fiscais SEC. (2003, p. 11)

Problemas de mensuração de receitas

Este outro achado da pesquisa da SEC evidencia que muitos dos casos de republicação são em função de falhas na mensuração da receita. Muitos dos casos estudados não foram fidedignos aos USGAAP com relação às provisões que deveriam ser feitas no momento do reconhecimento da receita. Há termos, obrigações e direitos contratuais que afetam o valor da receita.

Outros motivos, alheios ao reconhecimento de receitas, também foram objeto do referido estudo.

A tabela 2 demonstra, de forma resumida, o resultado da pesquisa.

TABELA 2 – ESTUDO SEC SOBRE AS ÁREAS MAIS SUSCETÍVEIS A FRAUDES CONTÁBEIS

Práticas contábeis inapropriadas	Número de sanções envolvendo cada assunto
Reconhecimento inapropriado de receitas	126
Reconhecimento inapropriado de despesas	101
Contabilidade inapropriada relacionada à combinação de negócios	23
Outros problemas contábeis e de reporte	130
Divulgações inadequadas nos relatórios da administração	43
Divulgações inadequadas sobre transações com partes relacionadas	23
Contabilização inadequada de transações não monetárias	19
Contabilização inadequada para pagamento no exterior no escopo do FCPA	6
Uso inapropriado de itens fora do balanço	3
Uso inapropriado de medidas financeiras não contábeis	2

Fonte: SEC (2003, p. 6)

Com base em todas as dificuldades e características apresentadas até aqui sobre as normas atuais sobre o tema, ilustrado e corroborado com os achados das pesquisas acadêmicas acerca dos problemas contábeis envolvendo receitas, deu-se origem ao que chamamos de processo de convergência ou harmonização contábil entre o FASB e o IASB e que será detalhado a seguir.

Em relação à harmonização contábil, conforme Niyama (2008), trata-se de um processo que visa mitigar problemas oriundos da não uniformidade de práticas contábeis no âmbito internacional, dificultando a compreensão e interpretação de informações contábeis e financeiras divulgadas pelas empresas em diversos países. Diz ainda que informações financeiras padronizadas, através do processo de harmonização, traz vantagens no sentido de atrair mais investidores internacionais uma vez que é possível avaliar os negócios numa plataforma unificada e em acordo com as práticas internacionais. Entretanto, este processo não é tão simples e apresenta algumas dificuldades práticas e culturais.

Niyama (2008) salienta que um dos pontos críticos de adoção de um processo de harmonização se dá pelo fato de a contabilidade, em certos países, ser focada para atender aspectos legais e fiscais, que diferem muito dos propósitos da contabilidade com foco no mercado de capitais, investidores e demais usuários.

No Brasil notou-se uma dificuldade exacerbada em absorver os padrões internacionais de contabilidade, com a promulgação da lei 11.638/07 (BRASIL, 2007), e através dos CPCs, pois a cultura do contabilista brasileiro sempre foi muito voltada para a legislação de imposto de renda, dentro de uma cultura *code law*, sendo que a contabilidade internacional muda o foco da contabilidade para atender aos requisitos dos mercados de capitais e investidores, pressupondo que a contabilidade seja elaborada de forma a refletir a essência dos negócios da entidade, demandando muito mais julgamentos da administração e em linha com a cultura *common law* (LIMA, 2010, p.74).

O projeto de harmonização contábil da norma de receitas teve início em 2002 quando o FASB discutiu os objetivos e escopo sobre essa norma, objetivando incrementar as diretrizes de suas literaturas existentes (PROCHÁZKA, 2009). Como resultado desta discussão foi emitido, em Maio do mesmo ano, um relatório *draft* para discussão pública onde duas propostas foram levadas: a primeira chamada de *Top-Down approach* e a segunda chamada de *Bottom-up approach*. Neste mesmo ano o IASB adicionou em sua pauta de discussão técnica o reconhecimento de receitas. A partir daí, tendo os dois principais órgãos interessados em melhorar a mesma norma, em Setembro de 2002, FASB e IASB concordaram em trabalhar juntos num projeto de um novo modelo, e único, para o reconhecimento de receitas. Do ponto de vista do FASB, entre as principais razões para revisão das normas estão as seguintes

(SCHIPPER, 2009): a) Práticas atuais, em USGAAP, consistem em mais de 200 diferentes pronunciamentos; b) apesar do grande número, pouca atenção é dada ao setor de serviços, cujo qual é um dos que mais crescem nos EUA; c) reconhecimento de receitas é o principal causador de republicações nos EUA, o que diminui a credibilidade para o investidor; d) Muitas das normas são *transaction-specific* ou *industry-specific*; e) uma norma abrangente que cubra todos os setores facilitaria a convergência mundial; f) informações sobre receitas são muito agregadas e os usuários querem mais detalhes sobre determinadas atividades que geram receitas.

Até meados de 2005 a tentativa mais utilizada para reconhecimento de receitas foi o *fair value accounting*, com todas as suas discussões peculiares. (PROCHÁZKA, 2009). Nesta época, após muito trabalho conjunto dos boards, deu-se o surgimento de um novo método chamado de *Customer Consideration Model* o qual versava que o reconhecimento deveria ser feito pelo preço que o cliente atribuía para cada transação (*transaction price*). No ano de 2006 FASB e IASB assinam acordo de Norwalk formalizando seus esforços em convergir as normas contábeis.

Em Maio de 2008, após um período considerável em discussão, os *boards* chegaram a uma visão preliminar a favor do método *Customer Consideration Model*. Em Dezembro de 2008 foi emitido um *discussion paper* para avaliação do mercado em geral com o objetivo de coletar contribuições setoriais importantes para a discussão da norma. O resultado, de forma geral, foi que o documento precisava ser mais claro e objetivo em suas orientações, conceitos e definições. Em Junho de 2010 um novo *exposure draft* foi emitido, com maiores detalhes, conforme o resultado da primeira tentativa, o qual foi chamado de *Revenue from Contracts with Customers* e reenviado à discussão pública.

Segundo Procházka (2009), os maiores objetivos do projeto conjunto entre FASB e IASB para harmonizar a norma de reconhecimento de receitas são:

- a) Eliminar as inconsistências dos padrões existentes;
- b) Criar uma base conceitual para resolução de problemas futuros;
- c) Eliminar as deficiências dos padrões existentes;
- d) Desenvolver um padrão único e geral para reconhecimento de receitas;
- e) Estabelecer um modelo único e abrangente para reconhecimento de receitas que possa ser aplicado em todas as indústrias e transações que geram receitas.

Em maio de 2014, foi publicado pelo IASB o IFRS 15 Receitas de Contratos com Clientes, cujo correspondente em USGAAP é o ASU 09-2014, publicado pelo FASB, substituindo, a partir da sua aplicação, em 01/01/2018, as atuais literaturas que versam sobre reconhecimento de receitas.

FIGURA 1 – EVOLUÇÃO CRONOLÓGICA DA NORMA IFRS 15



Fonte: Elaborado pelo autor

Atualmente, receita é vista como o primeiro fator a ser levado em consideração enquanto tomada de decisão de investimentos. Ainda, devido ao fenômeno da globalização, um número crescente de empresas está se utilizando de IFRS ou USGAAP para efeitos de reporte contábil, conforme preconiza McConnell (2014, p.3). O mesmo autor explica que este novo padrão para reconhecimento de receitas foi necessário para retirar as fraquezas e inconsistências das normas vigentes. Ademais, em sua base de conclusões (BC), o IASB e o FASB enfatizaram que uma norma conjunta de receitas representa um marco na criação de padrões contábeis unificados e de alta qualidade (BC 15).

McConnell (2014, p.1) também corrobora com FASB e IASB quando explica que a emissão do IFRS 15 é um marco no processo de reporte financeiro. Ele não somente levará a um melhor alinhamento entre as receitas de uma companhia e sua performance mas também proverá um único padrão a ser consultado e seguido para a contabilidade das empresas que reportam em IFRS e USGAAP, independentemente do setor ou mercado de capitais em que operam. Isto, por

consequência, ajudará os investidores em suas análises e comparação destas companhias¹.

1.2 SITUAÇÃO PROBLEMA E QUESTÃO DE PESQUISA

O atual conjunto de literaturas que regem reconhecimento de receitas é fragmentado, dificultando tanto o entendimento como a aplicação prática pelos profissionais da área contábil. Ademais, tais tratativas podem diferir de uma empresa para outra dificultando a avaliação por parte dos investidores de capital levando-os, potencialmente, a tomar decisões equivocadas em função de não se ter, de forma segura e transparente, informações precisas acerca dos aspectos quantitativos e qualitativos advindos da contabilidade no que tange a reconhecimento de receitas.

Neste contexto, o IFRS 15 introduzirá diversos novos requerimentos, quando comparado com as práticas atuais, e uniformizará as formas de contabilização e evidenciação destes aspectos.

Com vistas à problemática apresentada, a questão de pesquisa que orienta este trabalho é:

Quais principais inovações contábeis devem os usuários da informação contábil observar, dado o surgimento do IFRS 15 como o novo ordenamento contábil unificado, em relação às atuais normas contábeis de reconhecimento de receitas?

Desta forma, através da análise documental e de conteúdo de notas explicativas e relatório de referência da CVM de uma empresa de grande porte, de capital aberto, do setor químico, será investigado o atual nível de observação dos aspectos vigentes comparados aos desafios dos novos requerimentos advindos do IFRS 15.

1.3 OBJETIVOS

1.3.1 OBJETIVO GERAL

¹ Tradução livre do autor para o trecho original “*the issuance of IFRS 15 is a significant milestone in financial reporting. Not only will it lead to better alignment between a company’s revenue and performance, but it will also provide a one-stop shop for revenue accounting for companies that use IFRS and US GAAP, regardless of which sectors or capital markets they operate in. This, in turn, will help investors in their analysis and comparison of these companies.*”

Esta pesquisa objetiva contribuir para a consolidação do entendimento dos novos requerimentos trazidos pela nova norma internacional caracterizada por ser uma estrutura conceitual robusta e unificada para dirimir problemas envolvendo reconhecimento de receitas que deve ser adotada por todas as empresas que reportam seus demonstrativos financeiros.

O objetivo geral deste trabalho é a análise crítica dos principais requerimentos, em seus aspectos relevantes, trazidos pela nova norma frente à literatura atual em contabilidade internacional no ambiente brasileiro.

1.3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Os objetivos específicos possuem importância fundamental para contribuir para ao atendimento do objetivo geral.

Segundo Gil (2002), “os objetivos gerais são pontos de partida, indicam uma direção a seguir, mas, na maioria dos casos, não possibilitam que se parta para a investigação. Logo, precisam ser redefinidos, esclarecidos, delimitados. Daí surge os objetivos específicos da pesquisa.”

Desta forma, os objetivos específicos desta pesquisa são:

- a) Abordar, em todos os seus aspectos relevantes, as principais normas atuais que regem reconhecimento de receitas em IFRS (contidas no esquema “Rabo de Pavão” na figura 2);
- b) Abordar a nova norma de receitas, IFRS 15, identificando e analisando seus principais conceitos, requerimentos de reconhecimento, mensuração e evidenciação (fazemos isto no item 2.5 do trabalho);
- c) Identificar as principais diferenças e novidades do IFRS 15 quando comparados com as normas vigentes que regem reconhecimento de receitas em IFRS (fazemos isto no item 2.6 do trabalho);
- d) Verificar em uma empresa de grande porte, de capital aberto, do setor químico, o nível de aderência dos requerimentos relevantes trazidos pela nova norma e abordados no quadro de referências, no item 2.5.3.

1.3.3 JUSTIFICATIVA DA PESQUISA

Várias são as razões que justificam o presente estudo. Primeiramente, o movimento de convergência mundial aos padrões internacionais de contabilidade, que tem demandado investimentos relevantes por parte das empresas na adequação de seus relatórios financeiros, especialmente no Brasil, por força da lei 11.638/07, cuja qual tornou obrigatória a adoção das normas internacionais de contabilidade (as IFRS) na figura do Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC), e dos mercados de capitais com um esforço considerável em convergir seus padrões locais para as IFRS. Da mesma forma, os Estados Unidos da América, através de seu órgão contábil oficial, o FASB, também tem unido esforços para convergir os USGAAP para as IFRS.

A ideia central é minimizar as diferenças de forma que se tenha apenas um padrão contábil a ser aplicados pelos mais diversos tipos de transações, indústrias e mercados de capitais, o que aumenta de forma significativa o grau de confiança das informações disponibilizadas ao mercado, permitindo que os usuários se baseiem em informações seguras e comparáveis para tomarem suas decisões. Ainda, a prática de um padrão unificado diminui o nível de incerteza e reduz o custo de capital para as empresas (LIMA, 2010, p. 18).

Importante salientar que a norma que trata sobre reconhecimento de receitas, IFRS 15, objeto deste estudo, representa um marco na história recente da contabilidade uma vez que é a primeira norma emitida em conjunto pelos *boards*. Dado todas as novidades do novo padrão contábil, trata-se ainda de um tema pouco explorado no meio acadêmico e pouco conhecido pelos profissionais da área contábil.

Aqui reside uma das principais justificativas para este trabalho, qual seja a disseminação do conhecimento ainda pouco explorado sobre o assunto. Ademais, espera-se com este trabalho que empresas de diversos setores encontrem respaldo teórico para dirimir um de seus mais controversos e discutidos problemas contábeis: o reconhecimento de receitas.

Neste contexto, é de fundamental importância não só observar as mudanças que estão ocorrendo neste cenário de convergência bem como entender de que forma as empresas podem ser impactadas em seus resultados financeiros, indicadores, processos internos e sistemas de informação, tendo por base as práticas das normas vigentes em contabilidade internacional que geram receitas.

Espera-se, como fruto do estudo, inferir possíveis impactos causados pela adoção do IFRS 15 na empresa objeto deste estudo bem como os desafios na divulgação e atendimento a algumas inovações contábeis quando comparadas às normas vigentes. Ademais, espera-se que este trabalho sirva de base para outras empresas, com operações similares ou não, na implantação do IFRS 15.

1.3.4 ESTRUTURA DO TRABALHO

O presente trabalho está estruturado em cinco capítulos distribuídos da seguinte forma:

O primeiro capítulo aborda uma contextualização introdutória ao objeto da pesquisa. Apresenta conceitos principais sobre o tema e a importância e relevância do tema à comunidade científica. São também aqui desenvolvidos a problematização, a questão de pesquisa que orienta os estudos, os objetivos geral e específicos, sua justificativa e a estratégia metodológica aplicada para obtenção dos resultados.

O segundo capítulo discorre acerca da fundamentação teórica que objetiva subsidiar a pesquisa de literatura acerca do objeto de pesquisa. Este capítulo se divide em três etapas, sendo a primeira objetivando tratar da conceituação da receita enquanto linguagem dos negócios e sob o aspecto de sua natureza, o que permite um melhor entendimento do elemento contábil. A segunda etapa trata de ilustrar os aspectos atuais em contabilidade internacional, relacionados ao reconhecimento de receitas, objeto do esquema do “Rabo de Pavão” além de trazer em detalhes os novos aspectos trazidos pela adoção do IFRS 15 enquanto padrão único para reconhecimento, mensuração e divulgação de receitas. A terceira parte traz um quadro comparativo dos principais aspectos da IFRS 15 em relação às normas vigentes em IFRS e que serão substituídas pela IFRS 15.

O terceiro capítulo aborda os aspectos metodológicos que regem o presente trabalho, procedimentos de coleta e análise de dados.

O quarto capítulo traz um contexto operacional da empresa estudada, seu estágio atual no atendimento do IFRS 15 bem como os principais achados da pesquisa com os detalhes comparativos das tratativas vigentes das normas que compõe o rabo de pavão *versus* os novos requerimentos e diretrizes da IFRS 15 e os pontos inferidos pelo pesquisador de potenciais impactos na companhia.

O quinto e último capítulo traz a conclusão sobre os achados da pesquisa, retomando algumas discussões tidas ao longo do trabalho, potenciais impactos no processo de adoção do novo pronunciamento bem como as sugestões e inquietações para motivar novas pesquisas sobre o tema.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1A CONTABILIDADE ENQUANTO LINGUAGEM

Como ponto de partida de fundamentação teórica deste projeto de pesquisa, sendo a contabilidade uma ciência social, vale salientar seu objetivo de estudo, assim definido por Ludícibus (2010, p. 3):

Neste aspecto, o estabelecimento dos objetivos da Contabilidade pode ser feito na base de duas abordagens distintas: ou consideramos que o objetivo da Contabilidade é fornecer aos usuários, independentemente de sua natureza, um conjunto básico de informações que, presumivelmente, deveria atender igualmente bem a todos os tipos de usuários, ou a Contabilidade deveria ser capaz e responsável pela apresentação de cadastros de informações totalmente diferentes, para cada tipo de usuário.

De acordo com a citação de Ludícibus, entende-se que a contabilidade é tida como uma linguagem, pois leva ao usuário informações necessária para sua tomada de decisão. Desta forma, segundo Hendriksen e Breda (2010, p. 29), uma linguagem deve atender a três questões básicas: a) que efeito terá as palavras sobre os ouvintes? b) que significado terá as palavras, se houver algum? e; c) fazem sentido lógico?

Os mesmos autores enfatizam que o pragmatismo, a semântica e a sintaxe estudam e respondem, respectivamente, às perguntas ora levantadas de forma a caracterizar a contabilidade como linguagem. A pragmática estuda o efeito que é causado pela linguagem. Neste sentido, é importante considerar os efeitos comportamentais e econômicos que a contabilidade, enquanto meio de comunicação, causa em seus usuários. Há um número crescente de pesquisas científicas em finanças comportamentais evidenciando tais efeitos nas decisões dos investidores de capital. Finanças comportamentais, neste contexto, pode ser definido como “o estudo de como os investidores interpretam e agem de acordo com a informação para fazer decisões de investimento” (LINTNER apud LIMA, 2003, p. 4).

A semântica é fundamental pois a informação financeira possui conteúdos econômicos e físicos que são importantes e reconhecidos tanto por quem prepara quanto para quem utiliza tais informações e a sintaxe é importante para dar ligação lógica de uma informação em relação a outra. Estes três aspectos da comunicação em conjunto capacitam os usuários a interpretar os dados comunicados pelas entidades através da contabilidade (HENDRIKSEN; BREDAS, 2010, p. 29).

É sabido que a influência da contabilidade no mundo dos negócios é de forte relevância haja vista que é através dela que investidores têm acesso a seus fatos e dados que conduzem à apuração do resultado econômico da entidade e interferem em seus processos de tomada de decisão.

Neste aspecto, Reeve et al. (2009, p. 11) assim exemplifica:

Você pode pensar na contabilidade como a “linguagem dos negócios”. A razão é que a contabilidade é o meio pelo qual as informações são comunicadas as partes interessadas. Por exemplo, demonstrações contábeis resumindo a lucratividade de um novo produto ajudam a administração da Coca-Cola Company a decidir se deve continuar vendendo esse produto. Da mesma maneira, os analistas financeiros usam as demonstrações contábeis para decidir se devem recomendar a aquisição de ações da Coca-Cola. Os bancos usam as demonstrações contábeis para determinar o volume de crédito a ser concedido à Coca-Cola. Os fornecedores usam as demonstrações contábeis para decidir se oferecerão crédito para as compras de materiais de consumo e matérias-primas pela Coca-Cola. Os governos estadual e federal usam as demonstrações contábeis como base para o cálculo dos tributos devidos pela Coca-Cola.

Para Niyama (2008, p. 15),

Usualmente, a contabilidade é considerada a “linguagem dos negócios”, ou seja, é onde os principais agentes econômicos buscam informações (principalmente de natureza econômica financeira) sobre a performance empresarial e avaliação de riscos para se realizar investimentos. Nesse sentido, relatórios contábeis sempre são requeridos pelos investidores que desejam mensurar a conveniência e oportunidade para concretizar seus negócios. (...) Entretanto, esta linguagem não é homogênea em termos internacionais, pois cada país tem suas práticas contábeis próprias, significando dizer que o lucro de uma empresa brasileira não seria o mesmo se adotadas práticas contábeis de outros países, dificultando sua compreensão devido à falta de uniformidade.

Já a estrutura conceitual básica da contabilidade insere este conceito de contabilidade como meio de comunicação dentro da definição de objetivo das demonstrações financeiras da seguinte forma: “o objetivo das demonstrações contábeis é fornecer informações sobre a posição patrimonial e financeira, o desempenho e as mudanças na posição financeira da entidade, que sejam úteis a um grande número de usuários em suas avaliações e tomada de decisão econômica” (IASB-f, 2010)

Assim, vimos uma ponte entre a teoria da comunicação, que explica os efeitos, origens e funcionamento do fenômeno da comunicação social e a teoria da contabilidade com seu arcabouço teórico acerca dos fenômenos contábeis, cujos

quais são divulgados aos mais diversos *stakeholder* para que, a partir deles, possam embasar suas decisões. O presente referencial teórico endossa a necessidade de se obter padrões unificados da informação contábil a fim de que os usuários não sejam influenciados e levados a enganos por conta de diferentes usos de critérios de reconhecimento de receitas. Tal unificação de padrões diminui a assimetria da informação e contribui para uma tomada de decisão mais racional pelos usuários, ou seja, uma comunicação com o menor índice possível de ruídos.

Dentro do arcabouço de normas e diretrizes contábeis existentes temos diversas definições para cada uma das rubricas que abrangem os demonstrativos financeiros, sendo a receita, uma das principais rubricas tendo em vista sua relevância e complexidade de aplicação e interpretação. Neste sentido temos Hendriksen e Van Breda (2010, p. 22) cujos autores enfatizaram que uma das questões mais fundamentais na teoria da contabilidade é o reconhecimento de receitas, e vão além quando dizem que é um dos ingredientes mais importantes para a mensuração do desempenho empresarial, além de constituir problemas fascinantes na teoria da contabilidade. (HENDRIKSEN; VAN BREDA, 2010, p. 224)

Schipper et al. (2009, p. 57) explicam que receita é geralmente o item individualmente mais recorrente em um demonstrativo financeiro e problemas envolvendo reconhecimento de receitas estão entre os mais difíceis de serem tratados pelos emissores das normas bem como pelos próprios profissionais da contabilidade.²

Dada sua importância, em se tratando de definição de receitas, de acordo com o IASB, em sua estrutura conceitual, é definida como:

Aumentos nos benefícios econômicos durante o período contábil, na forma de fluxos de entrada ou aumentos de ativos ou reduções de passivos que resultam em aumento do patrimônio líquido, exceto aqueles relacionados a contribuições provenientes de proprietários do patrimônio líquido. (IASB, 2009, p. 1060)

Em se tratando de conceituação da natureza da receita, o FASB (*Financial Accounting Standards Board*), órgão responsável pela emissão das normas contábeis norte americanas, define, em seu SFAC 6 (STATEMENT OF FINANCIAL

² Tradução livre do autor para o trecho original “Revenue usually is the largest single recurring item in financial statements. Issues involving revenue recognition are among the most difficult that standard setters and accountants deal with regularly”.

ACCOUNTING CONCEPTS APUD HENDRIKSEN E VAN BREDA, 2010, p. 23), da seguinte forma:

Receitas são entradas ou outros aumentos no ativo de uma entidade, ou liquidação de seus passivos (ou ambos), decorrentes da entrega ou produção de bens, prestação de serviços, ou outras atividades correspondentes a operações normais ou principais da entidade.

O referido órgão norte americano vem trabalhando, desde 2006, juntamente com o IASB (*International Accounting Standards Board*), órgão responsável pela emissão das normas internacionais de relatório financeiro (IFRS), no sentido de convergir as atuais normas americanas às internacionais, acompanhando desta forma a forte tendência de adoção mundial dos padrões internacionais. Para acompanhamento público, os dois órgãos (*boards*) emitem o que chamam de “*Progress Report*” (que pode ser traduzido como relatório de progresso do projeto), cujo conteúdo do emitido em 29/Nov/2010, apresenta, em linhas gerais, a seguinte proposta:

Os órgãos incluíram reconhecimento de receitas no memorando de entendimentos de 2006 para desenvolver um modelo comum de reconhecimento que possa ser aplicado por entidades dos mais diversos tipos. O USGAAP é criticado por ser complexo e dispõe de diversas regras para transações similares. O IFRS é percebido como sendo vago na sua aplicação. O resultado deste projeto acarretará na eliminação das fraquezas e inconsistências de ambos em seus padrões existentes. (IASB, 2011, p. 7, tradução nossa).

A ideia central deste projeto de junção e unificação das práticas contábeis visa reduzir o custo extra para as entidades que reportam para diferentes mercados de capitais.

Este assunto será devidamente tratado nos capítulos posteriores neste trabalho.

2.2A RECEITA E SUA NATUREZA

Muitas são as definições de receita encontradas na literatura, porém, torna-se difícil encontrar uma definição abrangente que as compreendam. Autores clássicos como Paton e Littlefield (apud HENDRIKSEN; BREDA, 2010, p. 224) definem receita como sendo o produto da empresa. Esta definição de 1940, apesar de sucinta, parece ser bastante completa pois pressupõe que haja um processo de agregação de valor na geração da receita, fazendo alusão ao processo produtivo de um produto, um

fluxo. Todavia, não menciona sua magnitude nem o momento de seu reconhecimento. A *American Accounting Association* agrega na definição de Paton e Littlefield a necessidade de o produto ter saído da companhia, considerando tal fluxo como fluxo de saída e assim define receita: “é a expressão monetária dos produtos ou serviços agregados transferidos por uma empresa a seus clientes num período” (AAA apud HENDRIKSEN; BRENDA, 2010, p. 224). Já Kam (1990, p. 236) menciona que receita tem a ver com aumento bruto no valor dos ativos e que, eventualmente, relaciona-se com o caixa, e que o aumento de caixa é criado basicamente pela produção e venda do produto oriundo das atividades principais da empresa.

Iudícibus (2010, p. 152), define receita como sendo a “expressão monetária conferida pelo mercado à produção de bens e serviços da entidade, em sentido amplo, em determinado período.” A definição de Iudícibus leva em consideração o conceito de “expressão monetária conferida pelo mercado” e “em sentido amplo”, o primeiro remete ao conceito de valor de mercado ou valor justo e o segundo sugere que, não somente as atividades principais, como também as periféricas, geram receitas, introduzindo então o conceito de ganho na definição de receita.

Sprouse e Moonitz apud Iudícibus (2010, p. 149) define que “receita de uma empresa durante um período de tempo representa uma mensuração do valor de troca dos produtos (bens e serviços) durante aquele período”.

A definição do FASB aproxima-se muito da de Kam (1990) uma vez que aborda a questão do aumento no valor bruto dos ativos e também a questão das atividades principais da entidade. O FASB, em seu SFAC 6, define que “receitas são entradas ou outros aumentos no ativo de uma entidade, ou liquidação de seus passivos (ou ambos), decorrentes da entrega ou produção de bens, prestação de serviços, ou outras atividades correspondentes a operações normais ou principais da entidade”.

Já a definição do IASB, além de dar abordagem similar à questão dos aumentos e reduções de ativos e passivos, exclui deste leque de transações, aquelas que são oriundas de transações com os sócios da entidade.

De acordo com o IASB, em sua estrutura conceitual, define receita como “aumentos nos benefícios econômicos durante o período contábil, na forma de fluxos de entrada ou aumentos de ativos ou reduções de passivos que resultam em aumento

do patrimônio líquido, exceto aqueles relacionados a contribuições provenientes de proprietários do patrimônio líquido” (IASB 2009, p. 1060).

Ambos reguladores, FASB e IASB, possuem suas próprias definições de receita, de certa forma bastante próximas, e que dão ênfase nos aumentos de ativos ou reduções de passivos. A tabela 3 resume a abordagem encontrada na literatura quanto à natureza do elemento receita.

TABELA 3 – RESUMO DO CONCEITO DE RECEITA ENCONTRADO NA REVISÃO DE LITERATURA

Definição/Autor	Paton & Littlefield	AAA	Sprouze & Moonitz	KAM	IASB	FASB	Iudícibus
Produto da empresa	x	x		x		x	x
Expressão monetária		x	x	x			x
Transferência por o		x		x		x	
Valor de troca do			x				x
Aumento bruto dos				x	x	x	x
Benefício econômico					x		

Fonte: Elaborado pelo Autor

2.3 ABORDAGEM ECONÔMICA DO LUCRO PARA O RECONHECIMENTO DE RECEITAS

O objetivo deste tópico é abordar conceitos econômicos para a mensuração do lucro, cujo qual figura como elemento determinante para a valoração de elementos contábeis como receitas, ativos e passivos. Para tanto, abordar-se-á conceitos dos principais autores que versam sobre a teoria econômica e contábil do lucro, tais como Hicks (1984) e Mises (1995), Edwards e Bell (1973), Chambers (1969) e Belkaoui (2005). Estes autores salientam o conceito de manutenção de capital como fator preponderante para o reconhecimento da receita através do aumento do capital da entidade com exceção daquilo que é derivado de contribuições dos sócios. O conceito econômico de lucro está intimamente relacionado com o bem estar da entidade, sua continuidade.

Segundo Edwards e Bell (1961, p 24), lucro é aquilo que alguém consome durante a semana e espera ficar tão bem ao seu final quanto no começo.

Edwards e Bell (1961, p. 24-25) afirmam que na falta de pagamento de dividendos ou contribuições aos acionistas, o lucro deve ser mensurado, no final do período, adicionando valores descontados dos ativos existentes e subtraindo, pela

mesma métrica, os valores identificados no início do período. Como tal prática é difícil de ser executada e, acima de tudo, muito subjetiva, a visão dos economistas é de que a melhor prática consiste em valorizar os elementos contábeis de acordo com suas respectivas variações de valor de mercado. Esta seria, talvez, a melhor aproximação (EDWARDS; BELL, 1961, p. 25).

A questão da subjetividade é defendida por Mises (1995, p. 106) quando trata da incerteza da ação humana, pois, menciona que para o agente homem o futuro é desconhecido, desta forma, corroborando com a subjetividade e risco e incerteza inerente ao processo de estimação de valores. Edward e Bell (1961, p.71), abordam os conceitos de valor e de custo. Na visão deles a firma é vista como uma mistura de fatores de produção que geram entradas (*inputs*) e saídas (*outputs*).

Existem dois fluxos distintos na operação das empresas e que, não necessariamente, são simultâneos. Isto significa que as saídas podem ocorrer em períodos diferentes das entradas (EDWARDS; BELL, 1961, p. 71). *Inputs* são definidos como os esforços necessários para que a empresa consiga gerar seus *outputs*, o que pode levar a uma consecução de estágios produtivos até que esteja concluído e pronto para ser vendido. O conceito de lucro contábil, definido por Belkaoui (2005, p. 480-481) é que é tido pela diferença das receitas realizadas e seus custos correspondentes. Tal definição sugere que cinco características devem ser atendidas:

- a) Lucro deve ser atribuído à transação real da entidade; geralmente através da venda de seus produtos e serviços;
- b) Lucro deve refletir a *performance* financeira da firma em determinado período;
- c) Deve atender ao princípio de realização de receita;
- d) As despesas devem ser mensuradas ao custo histórico;
- e) Deve atender ao período de competência para ser reconhecido;

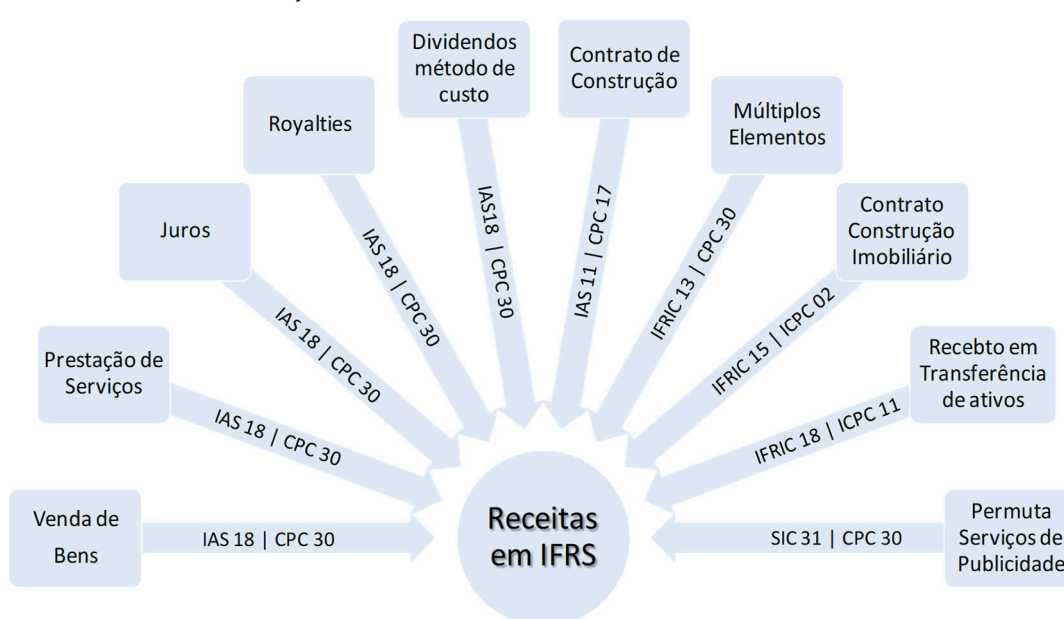
2.4 SITUAÇÃO ATUAL DAS TRANSAÇÕES QUE GERAM RECEITAS EM CONTABILIDADE INTERNACIONAL

Como mencionado na definição de *ludicibus*, e de acordo com o pronunciamento IAS 18, receita, em sentido amplo, é representado pelas receitas propriamente ditas e pelos ganhos oriundos de transações periféricas à atividade principal da entidade. Hendriksen e Van Breda (2010, p. 225-226) distinguem receitas

de ganhos como sendo o primeiro fruto das atividades produtoras de riqueza da empresa e o segundo como uma transferência inesperada decorrentes de eventos imprevistos.

O esquema abaixo, por nós denominado de “rabo de pavão”, dado a semelhança da figura, ilustra todo o arcabouço de normas internacionais e transações que regem receitas e seus CPCs equivalentes e que serão revogados em função da adoção do IFRS 15 como padrão unificado de reconhecimento de receitas.

FIGURA 2 – TRANSAÇÕES QUE GERAM RECEITAS EM IFRS (ESQUEMA RABO DE PAVÃO)



Fonte: Elaborado pelo Autor

A seguir exploraremos cada uma das normas contidas no esquema rabo de pavão a fim de trazer seus aspectos conceituais relevantes no que tange a reconhecimento, mensuração e divulgação de receitas, tais quais estão disponíveis, para, posteriormente, traçarmos uma ponte conceitual e prática com as novas diretrizes promulgadas pelo IFRS 15.

2.4.1 IAS 18 | CPC 30 – RECEITAS

Receita é definida, na estrutura conceitual para elaboração e divulgação de relatório contábil financeiro como aumento nos benefícios econômicos durante o período contábil sob a forma de entrada de recursos ou aumento de ativos ou diminuição de passivos que resultam em aumentos do patrimônio líquido da entidade

e que não sejam provenientes de aporte de recursos dos proprietários da entidade. Elas englobam tanto as receitas de fato como os ganhos. A receita surge no curso das atividades ordinárias da entidade e é designada por uma variedade de nomes, tais como vendas, honorários, juros, dividendos e *royalties* e deve ser reconhecida quando for provável que benefícios econômicos futuros fluam para a entidade e esses benefícios possam ser confiavelmente mensurados. O IAS 18/CPC 30 dá tratamento às receitas provenientes de: a) venda de bens; b) prestação de serviços; e c) utilização, por parte de terceiros, de outros ativos da entidade que geram juros, *royalties* e dividendos (CPC 30, 2012, p.2).

No âmbito da prestação de serviços, alguns contratos estão diretamente relacionados a contratos de construção, como, por exemplo, os contratos para gestão de projetos e de arquitetura e são tratadas no âmbito do Pronunciamento Técnico CPC 17 – Contratos de Construção, que será abordado nos próximos tópicos.

O reconhecimento de receita deve ser feito apenas da parcela que representar os ingressos brutos de benefícios econômicos recebidos e a receber pela entidade quando originários de suas próprias atividades. Isto significa que valores cobrados por conta de terceiros – tais como tributos sobre vendas, tributos sobre bens e serviços e tributos sobre valor adicionado não são benefícios econômicos que fluam para a entidade e não resultam em aumento do patrimônio líquido, portanto, são excluídos da receita. O mesmo se dá pela cobrança de valores em nome do principal. Estes valores não compõe benefício econômico para a entidade e não devem ser reconhecidos como receita. Nestes casos, apenas a taxa de agenciamento deve ser reconhecido como receita. É o que se chama de relação de agência.

Receita e sua mensuração

A receita deve ser mensurada pelo valor justo da contraprestação recebida ou a receber, estabelecido entre a entidade e o comprador, e deve ser deduzida de quaisquer descontos comerciais e/ou bonificações concedidos pela entidade ao comprador. Em geral é feita na forma de caixa ou equivalente de caixa, entretanto, quando o ingresso de caixa ou seu equivalente vier a ser diferido, caracterizando um componente de financiamento ao cliente, o valor justo da contraprestação pode vir a ser menor do que o valor nominal do caixa recebido ou a receber. Neste caso o valor justo da contraprestação deve ser determinado por meio do desconto de todos os

futuros recebimentos previstos, tomando por base a taxa de juros imputada que é a mais evidente entre: a) a taxa prevalecente de instrumento financeiro similar de emitente com classificação de crédito similar; ou b) a taxa de juros que desconte o valor nominal do instrumento para o preço de venda à vista dos bens ou serviços (CPC 30, 2012, p.4).

A diferença entre o valor justo e o valor nominal da contraprestação deve ser reconhecida como receita de juros de acordo com o método da taxa efetiva, previsto no Pronunciamento Técnico CPC 38 – Instrumentos Financeiros: Reconhecimento e Mensuração.

Quando os bens ou serviços forem objeto de troca ou de permuta, por bens ou serviços que sejam de natureza e valor similares, a troca não é vista como uma transação que gera receita. Por outro lado, quando os bens são vendidos ou os serviços são prestados em troca de bens ou serviços não similares, tais trocas são vistas como transações que geram receita e devem ser mensuradas pelo valor justo dos bens ou serviços recebidos, ajustados pela quantia transferida em caixa ou equivalentes de caixa. No caso de o valor justo dos bens ou serviços recebidos não puder ser mensurado com confiabilidade, a receita deve ser mensurada utilizando-se como parâmetro o valor justo dos bens ou serviços entregues, ajustado pelo valor transferido em caixa ou equivalentes de caixa (CPC 30, 2012, p.5).

Receita e seu reconhecimento

Os critérios de reconhecimento de receita devem ser geralmente aplicados separadamente a cada transação. Entretanto, em certas circunstâncias pode ser necessário aplicar os critérios de reconhecimento aos componentes separadamente identificáveis de uma única transação, com o objetivo de refletir a essência econômica da transação. Inversamente, os critérios de reconhecimento devem ser aplicados a duas ou mais transações conjuntas quando elas estiverem ligadas de tal maneira que o efeito comercial não possa ser compreendido sem visualizar as transações como um todo (CPC 30, 2012, p.5).

A norma IAS 18/CPC 30 prevê tratamentos distintos para avaliação de que uma transação comercial possa ser reconhecida como receita. Tais distinções dependem do tipo de venda: bens, serviços ou utilização de ativos.

Os tópicos seguintes farão alusão a cada espécie de transação e seus requisitos básicos para reconhecimento.

Reconhecimento de receitas pela Venda de Bens

A receita proveniente da venda de bens, sejam eles produzidos pela entidade ou adquiridos para fins de revenda, deve ser reconhecida quando forem satisfeitas todas as seguintes condições:

- a) a entidade tenha transferido para o comprador os riscos e benefícios mais significativos inerentes à propriedade dos bens;
- b) a entidade não mantenha envolvimento continuado na gestão dos bens vendidos em grau normalmente associado à propriedade e tampouco efetivo controle sobre tais bens;
- c) o valor da receita possa ser mensurado com confiabilidade;
- d) for provável que os benefícios econômicos associados à transação fluirão para a entidade; e
- e) as despesas incorridas ou a serem incorridas, referentes à transação, possam ser mensuradas com confiabilidade (CPC 30, 2012, p.5-6).

A avaliação do momento em que a entidade transfere os riscos e os benefícios significativos da propriedade para o comprador exige algum nível de julgamento. Na maior parte dos casos, a transferência dos riscos e dos benefícios inerentes à propriedade coincide com a transferência da titularidade legal ou da transferência da posse do ativo para o comprador. Em outros casos, porém, a transferência dos riscos e benefícios da propriedade ocorre em momento diferente da transferência da titularidade legal ou da transferência da posse do ativo (CPC 30, 2012, p.6).

A receita só deve ser reconhecida quando for provável que os benefícios econômicos associados à transação fluirão para a entidade. Entretanto, quando surgir incerteza relativa à realização de valor já reconhecido na receita, o valor incobrável ou a parcela do valor cuja recuperação é improvável deve ser reconhecido como despesa e não como redução do montante da receita originalmente reconhecida.

A receita e as despesas relacionadas à mesma transação ou a outro evento devem ser reconhecidas simultaneamente, de acordo com o regime de competência. As despesas, incluindo garantias e outros custos a serem incorridos após o despacho dos bens, podem ser mensuradas com confiabilidade, quando as outras condições para o reconhecimento da receita tenham sido satisfeitas. Contudo, quando as

despesas não puderem ser mensuradas com confiabilidade, a receita não pode ser reconhecida. Nestas circunstâncias, quaisquer contraprestações já recebidas pela venda dos bens devem ser reconhecidas como passivo (CPC 30, 2012, p.7).

Reconhecimento de receitas pela Prestação de serviços

Quando a conclusão de uma transação que envolva a prestação de serviços puder ser estimada com confiabilidade, a receita associada à transação deve ser reconhecida tomando por base o estágio de execução (*stage of completion*) da transação ao término do período de reporte. O desfecho de uma transação pode ser estimado com confiabilidade quando todas as seguintes condições forem satisfeitas:

- a) o valor da receita puder ser mensurado com confiabilidade;
- b) for provável que os benefícios econômicos associados à transação fluirão para a entidade;
- c) o estágio de execução (*stage of completion*) da transação ao término do período de reporte puder ser mensurado com confiabilidade; e
- d) as despesas incorridas com a transação assim como as despesas para concluí-la puderem ser mensuradas com confiabilidade (CPC 30, 2012, p.7).

O reconhecimento da receita com referência ao estágio de execução de uma transação é usualmente denominado como sendo o método da percentagem completada, também conhecido como POC. Por esse método, a receita é reconhecida nos períodos contábeis em que os serviços são prestados. Tal qual a venda de bens, a receita só deve ser reconhecida quando for provável que os benefícios econômicos associados à transação fluirão para a entidade e havendo incertezas acerca da realização tais valores devem ser reconhecidos como despesa, e não como ajuste (dedução) do valor da receita originalmente reconhecida (CPC 30, 2012, p.8).

A entidade geralmente é capaz de fazer estimativas confiáveis após ter concordado com os outros parceiros da transação a respeito do seguinte:

- a) os direitos que cada uma das partes está habilitada a receber quanto ao serviço a ser prestado e recebido pelas partes;
- b) a contraprestação a ser trocada; e
- c) o modo e os termos da liquidação da operação.

É também importante que a entidade tenha sistema interno eficaz orçamentário e de relatórios financeiros podendo revisar ou alterar as estimativas de receita à medida que os serviços forem sendo executados, se necessário.

O estágio de execução de uma transação pode ser determinado por diversos métodos tendo a entidade que escolher um método que mensure com confiabilidade os serviços executados e podem incluir: a) levantamento ou medição do trabalho executado; b) serviços executados até a data, indicados como percentual do total dos serviços a serem executados; ou c) a proporção entre os custos incorridos até a data e os custos totais estimados da transação. Somente os custos que efetivamente possam ser identificados com os serviços executados até a data devem ser incluídos nos custos incorridos até a data de mensuração e somente os custos que reflitam serviços executados ou a serem executados devem ser incluídos nos custos totais estimados da transação (CPC 30, 2012, p.8).

Quando os serviços prestados correspondem a um número indeterminado de etapas, durante um período específico de tempo, a receita deve ser reconhecida pelo método linear durante tal período, a menos que haja evidências de que outro método represente melhor o estágio de execução da transação. Quando determinada etapa for muito mais significativa do que quaisquer outras, o reconhecimento da receita deve ser adiado até que essa etapa seja executada (CPC 30, 2012, p.9).

Serviços cuja conclusão não possa ser estimada com confiabilidade terá sua receita reconhecida na proporção dos gastos recuperáveis. Quando a conclusão da transação não puder ser estimada com confiabilidade, não deve ser reconhecido qualquer lucro. Quando a conclusão da transação não puder ser estimada com confiabilidade e não for provável que os custos incorridos serão recuperados, a receita não deve ser reconhecida e os custos incorridos devem ser reconhecidos como despesa. Quando deixarem de existir tais incertezas, a receita deve ser reconhecida (CPC 30, 2012, p.9).

Reconhecimento de receitas pela utilização de ativos através de juros, *royalties* e dividendos

A receita proveniente da utilização, por terceiros, de ativos da entidade que produzam juros, *royalties* e dividendos deve ser reconhecida quando: a) for provável que os benefícios econômicos associados com a transação fluirão para a entidade; e b) o valor da receita puder ser mensurado com confiabilidade.

A receita deve ser reconhecida nas seguintes bases:

- a) os juros devem ser reconhecidos utilizando-se o método da taxa efetiva de juros;
- b) os *royalties* devem ser reconhecidos pelo regime de competência em conformidade com a essência do acordo; e
- c) os dividendos devem ser reconhecidos quando for estabelecido o direito do acionista de receber o respectivo valor.

A receita somente deve ser reconhecida quando for provável que os benefícios econômicos inerentes à transação fluirão para a entidade. Contudo, quando houver incerteza acerca do recebimento do valor já reconhecido como receita, tal valor incobrável ou cujo recebimento deixou de ser provável deve ser reconhecido como despesa e não como ajuste (dedução) da receita originalmente reconhecida (CPC 30, 2012, p. 9-10).

Reconhecimento de Receita e suas divulgações

A entidade deve divulgar:

- a) as políticas contábeis adotadas para o reconhecimento das receitas, incluindo os métodos adotados para determinar o estágio de execução (*stage of completion*) das transações que envolvam a prestação de serviço;
- b) o montante de cada categoria significativa de receita reconhecida durante o período, incluindo as receitas provenientes de: (i) venda de bens; (ii) prestação de serviços; (iii) juros; (iv) *royalties*; e (v) dividendos;
- c) o montante de receitas provenientes de troca de bens ou serviços incluídos em cada categoria significativa de receita; e
- d) a conciliação entre a receita divulgada na demonstração do resultado e a registrada para fins tributáveis.

A entidade deve divulgar quaisquer ativos contingentes e passivos contingentes que podem surgir de transações como custos de garantia, indenizações, multas ou perdas possíveis (CPC 30, 2012, p.10).

2.4.2 IFRIC 13 | CPC 30 – PROGRAMAS DE FIDELIDADE COM O CLIENTE

Os programas de fidelidade com o cliente são usados pelas entidades como meio de dar aos seus clientes incentivos para consumir seus produtos ou serviços. Se um cliente consome produtos ou serviços, a entidade em contrapartida concede ao cliente créditos em prêmio (frequentemente descritos como “pontos”, “milhagens”, etc.). O cliente pode resgatar/converter os créditos acumulados em prêmio por

benefícios tais como produtos ou serviços gratuitos ou com desconto (CPC 30, 2012, p.22).

Os programas operam de diversas formas. Os clientes podem ser obrigados a acumular um número mínimo especificado ou um valor de créditos em prêmio antes que possam resgatá-los. Os créditos em prêmio podem estar vinculados a compras individuais ou grupos de compras, ou à fidelização do cliente por um período especificado. A entidade pode operar o programa de fidelidade com o cliente por conta própria ou participar de programa operado por terceiro. Os prêmios oferecidos podem incluir produtos ou serviços oferecidos pela própria entidade e/ou direitos de reivindicar produtos ou serviços oferecidos por terceiro.

O IFRIC 13/CPC 30 deve ser aplicado quando: a) a entidade concede aos seus clientes como parte de uma transação de venda, como, por exemplo, a venda de produtos, a prestação de serviços ou a utilização pelo cliente dos ativos da entidade; e b) sujeitos ao cumprimento de quaisquer outras condições para qualificação, os clientes podem resgatar no futuro produtos ou serviços gratuitos ou com desconto (CPC 30, 2012, p.22).

O objetivo desta interpretação é tratar da contabilização pela entidade que concede os créditos em prêmio aos seus clientes e as questões tratadas são:

- a) se a obrigação da entidade em fornecer produtos ou serviços gratuitos ou com desconto (prêmios) no futuro deve ser reconhecida e mensurada por meio de:
 - (i) alocação de parte da contraprestação recebida ou a receber proveniente da transação de venda aos créditos de prêmio, com o diferimento do reconhecimento da receita; ou
 - (ii) constituição de provisão para custos futuros estimados para fornecer os prêmios; e
- b) se a contraprestação for alocada aos créditos de prêmio:
 - (i) quanto deve ser alocado a eles;
 - (ii) quando a receita deve ser reconhecida; e
 - (iii) se um terceiro fornecer os prêmios, como a receita deve ser mensurada (CPC 30, 2012, p.23).

Consenso acerca da aplicação da interpretação IFRIC 13

Há um consenso de que a entidade deve contabilizar os créditos em prêmio como componente separadamente identificável da transação de venda em que eles são concedidos (segregação da receita). O valor justo da contraprestação recebida ou a receber em relação à venda inicial deve ser alocado entre os créditos em prêmio e os outros componentes da venda. A contraprestação alocada aos créditos em prêmio deve ser mensurada com base no seu valor justo (CPC 30, 2012, p.23).

Se a própria entidade fornecer os prêmios, ela deve reconhecer a contraprestação alocada aos créditos em prêmio como receita quando os créditos em prêmio forem resgatados e ela cumprir suas obrigações de fornecer os prêmios (regime de competência). O valor da receita reconhecida deve ser baseado no número de créditos de prêmio que tiverem sido resgatados em troca dos prêmios, com relação ao número total que se espera seja resgatado.

Se um terceiro fornecer os prêmios, a entidade deve avaliar se está cobrando a contraprestação alocada aos créditos em prêmio por sua própria conta (ou seja, como principal na transação) ou em nome do terceiro (ou seja, como agente do terceiro) (CPC 30, 2012, p.23-24).

Se a entidade estiver cobrando a contraprestação em nome do terceiro, ela:

- i. deve mensurar sua receita pelo valor líquido retido por sua própria conta, ou seja, a diferença entre a contraprestação alocada aos créditos em prêmio e o valor pagável ao terceiro pelo fornecimento dos prêmios; e
- ii. deve reconhecer esse valor líquido como receita quando o terceiro for obrigado a fornecer os prêmios e tiver direito a receber uma contraprestação por fazê-lo. Esses eventos podem ocorrer tão logo os créditos em prêmio sejam concedidos. Alternativamente, se o cliente puder escolher entre reivindicar os prêmios da entidade ou de terceiro, esses eventos podem ocorrer somente quando o cliente escolher reivindicar os prêmios de terceiro;

Se a entidade estiver cobrando a contraprestação por sua própria conta, ela deve mensurar sua receita como a contraprestação bruta alocada aos créditos em prêmio e deve reconhecer a receita quando cumprir suas obrigações com relação aos prêmios (CPC 30, 2012, p.24).

Se a qualquer momento houver a expectativa de que os custos inevitáveis de cumprir as obrigações de fornecer os prêmios excedam a contraprestação recebida e a receber em relação a eles (ou seja, a contraprestação alocada aos créditos em prêmio no momento da venda inicial que ainda não foi reconhecida como receita acrescida de qualquer outra contraprestação a receber quando o cliente resgatar os créditos de prêmio), a entidade terá contratos onerosos.

Um passivo deve ser reconhecido pelo excedente de acordo com o Pronunciamento Técnico CPC 25 – Provisões, Passivos Contingentes e Ativos Contingentes. A necessidade de reconhecer esse passivo pode surgir se os custos esperados para fornecer os prêmios aumentarem. Por exemplo, se a entidade revisar suas expectativas sobre a quantidade de créditos em prêmio que serão resgatados (CPC 30, 2012, p.24).

A tabela 4 abaixo sintetiza a explanação anterior:

TABELA 4 – ESQUEMA PARA APLICAÇÃO DO IFRIC 13 PARA O RECONHECIMENTO DE RECEITAS

RECONHECIMENTO DE RECEITAS - IFRIC 13	REF.	ANO 1	ANO 2	ANO 3
Pontos concedidos no período	A	1.000	1.000	1.000
Pontos que espera-se sejam resgatados (ORÇADO)	B	800	900	900
Total da Receita Esperada (1.000 pontos x R\$10,00)	C	R\$ 10.000	R\$ 10.000	R\$ 10.000
Pontos resgatados no período (REAL)	D	400	410	90
Pontos resgatados acumulado (REAL)	E	400	810	900
Fator de resgate (REAL / ORÇADO) no período	F = (E/B)	50%	90%	100%
Receita Acumulada	G = (C * F)	R\$ 5.000	R\$ 9.000	R\$ 10.000
Receita no Período		R\$ 5.000	R\$ 4.000	R\$ 1.000

Fonte: Elaborado pelo autor

Mensuração do valor justo dos créditos em prêmio

O consenso exige que a contraprestação alocada aos créditos em prêmio seja mensurada com base no seu valor justo. Se não houver preço de mercado cotado para crédito prêmio idêntico, o valor justo deve ser mensurado utilizando outra técnica de avaliação. A entidade pode mensurar o valor justo dos créditos em prêmio com base no valor justo dos prêmios por meio do qual eles podem ser resgatados. O valor justo dos prêmios deve levar em consideração, quando apropriado:

- (a) o montante em descontos ou em incentivos que de outro modo seriam oferecidos aos clientes que não obtiveram créditos em prêmio na venda inicial;
- (b) a proporção dos créditos em prêmio para a qual não há a expectativa de que seja resgatada pelos clientes; e
- (c) risco de não desempenho (*non-performance risk*) (CPC 30, 2012, p.25).

Se os clientes puderem escolher entre uma faixa alternativa de prêmios, o valor justo dos créditos em prêmio deve refletir o valor justo da faixa alternativa de prêmios disponíveis, ponderado pela proporção de frequência com a qual se espera que cada prêmio seja selecionado.

Em algumas circunstâncias, outras técnicas de avaliação podem ser usadas. Por exemplo, se um terceiro fornecer os prêmios e a entidade pagar o terceiro por cada crédito em prêmio que conceder, a entidade pode mensurar o valor justo dos créditos em prêmio com base no valor que paga ao terceiro, adicionando uma margem de lucro razoável. É necessário julgamento para selecionar e aplicar a técnica de avaliação que atenda aos requisitos do item 6 do consenso e seja mais adequada nas circunstâncias (CPC 30, 2012, p.25).

2.4.3 IFRIC 18 | ICPC 11 – RECEBIMENTO EM TRANSFERÊNCIA DE ATIVOS DOS CLIENTES

No segmento de utilidades, uma entidade pode receber de seus clientes itens do ativo imobilizado que têm de ser usados para conectar esses clientes a uma rede e com isso provê-los com o acesso contínuo ao fornecimento de serviços, como, por exemplo, o fornecimento de eletricidade, gás ou água. Alternativamente, uma entidade pode receber recursos (caixa) de seus clientes para servir ao propósito da aquisição ou construção desses itens do imobilizado. Normalmente, esses clientes são compelidos a pagar montantes adicionais pela aquisição de bens ou serviços com base no uso (ICPC 11, 2009, p.2).

Transferências de ativos dos clientes podem ser observadas na indústria e em outros segmentos além do de utilidades. Em alguns casos, aquele que transfere o ativo pode não ser a entidade que eventualmente tenha o acesso contínuo ao fornecimento de bens e serviços e será o beneficiário desses bens e serviços. Entretanto, por conveniência, esta Interpretação qualifica a entidade que transfere o ativo como sendo o cliente.

O IFRIC 18 é aplicável à contabilização da transferência de itens do imobilizado pela entidade que recebe tais transferências de seus clientes. Contratos contemplados no alcance desta Interpretação são contratos através dos quais uma entidade recebe de seu cliente um item do imobilizado que a entidade tem que utilizar para conectar seu cliente a uma rede de fornecimento de bens e serviços, prover o cliente com o acesso contínuo ao fornecimento de bens e serviços ou para ambos os propósitos. Também é aplicável a contratos, através dos quais uma entidade recebe caixa de um cliente que deve ser direcionado tão somente para construção ou aquisição de um item do imobilizado para conectar seu cliente a uma rede de fornecimento de bens e serviços, prover o cliente com o acesso contínuo ao fornecimento de bens e serviços ou para ambos os propósitos (ICPC 11, 2009, p.3).

Não é aplicável a contratos cuja transferência caracteriza subvenção e assistência governamentais ou infraestrutura utilizada em um contrato de concessão de serviços e disciplina as seguintes questões: a) a definição de um ativo é alcançada? b) se a definição de um ativo é alcançada, como deve ser mensurado no reconhecimento inicial um item transferido do imobilizado de seu cliente? c) se um item do imobilizado é mensurado pelo valor justo no reconhecimento inicial, como deve ser contabilizada a contrapartida desse lançamento? d) como a entidade deve contabilizar uma transferência de caixa de seu cliente? (ICPC 11, 2009, p.3)

Consenso acerca da aplicação da IFRIC 18 no que tange à definição de ativo

Quando a entidade receber de um cliente uma transferência de um item do ativo imobilizado, a sua administração deverá verificar, através de julgamento, se esse item se enquadra no conceito de ativo à luz da Estrutura Conceitual para a Elaboração e Apresentação das Demonstrações Contábeis. Na maior parte das circunstâncias, a entidade obtém o direito de propriedade para o item do imobilizado transferido. Entretanto, ao se verificar se existe um ativo, o direito de propriedade não é essencial. Dessa forma, se o cliente continua a controlar o item transferido, não há enquadramento no conceito de ativo, muito embora tenha sido observada a transferência de propriedade (ICPC 11, 2009, p.4).

A entidade que controla um ativo usualmente pode dar a destinação que julgar conveniente para esse ativo. Por exemplo, a entidade pode trocar esse ativo por outros ativos, empregá-lo na produção de bens ou serviços, cobrar um preço pelo

seu uso por terceiros, utilizá-lo para liquidar passivos, mantê-lo ou distribuí-lo para os proprietários. A entidade que recebe de um cliente uma transferência de um item do imobilizado deve considerar todos os fatos e circunstâncias relevantes quando for avaliar se o controle sobre o mesmo sofreu alteração. Por exemplo, muito embora a entidade precise utilizar o item transferido do imobilizado para prover um ou mais serviços aos seus clientes, ela pode ter a capacidade de decidir como o item transferido do imobilizado deve ser operado e mantido e quando deve ser repostado. Nesse caso, a entidade naturalmente iria chegar à conclusão de que controla o item transferido do imobilizado de seu cliente (ICPC 11, 2009, p.4).

Como deve ser mensurado no reconhecimento inicial um item transferido do imobilizado de seu cliente?

Se a entidade conclui que a definição de ativo é alcançada, ela deve reconhecer o ativo transferido como um item do imobilizado em linha com o Pronunciamento Técnico CPC 27 – Ativo Imobilizado e mensurá-lo no reconhecimento inicial ao valor justo (ICPC 11, 2009, p.4-5).

Como deve ser contabilizada a contrapartida desse lançamento de reconhecimento?

A discussão parte da premissa de que a entidade beneficiada com o item transferido do imobilizado chegou à conclusão de que o item transferido deve ser reconhecido e mensurado. O item 12 do Pronunciamento Técnico CPC 30 – Receitas orienta que “Quando os bens ou serviços forem objeto de troca ou de permuta, por bens ou serviços que sejam de natureza e valor semelhantes, a troca não é vista como transação que gera receita”. De acordo com os termos dos contratos contemplados no alcance desta Interpretação, a transferência de um item do imobilizado seria considerada uma troca por bens ou serviços de natureza distinta. Conseqüentemente, a entidade deverá reconhecer uma receita (ICPC 11, 2009, p.4-5).

Serviços separadamente identificáveis

A entidade pode contratar a prestação de um ou mais serviços em troca do item do imobilizado transferido, como por exemplo, conectar o cliente a uma rede,

prover o cliente com o acesso contínuo ao fornecimento de bens e serviços, ou ambos. A entidade deve segregar os serviços separadamente identificáveis contemplados no contrato. Características indicativas de que a conexão do cliente a uma rede é um serviço separadamente identificável incluem: a) um serviço de conexão é prestado ao cliente e possui valor por si mesmo (*standalone value*) para o cliente; b) o valor justo do serviço de conexão pode ser mensurado confiavelmente.

Uma característica indicativa de que o ato de prover o cliente com acesso contínuo ao fornecimento de bens e serviços é um serviço separadamente identificável repousa no fato de que, no futuro, o cliente, procedendo à transferência, irá ter acesso contínuo aos bens ou serviços, ou ambos, a um preço menor do que seria praticado não fosse a transferência do item do imobilizado. Por outro lado, uma característica indicativa de que a obrigação de prover o cliente com acesso contínuo ao fornecimento de bens e serviços origina-se de termos de uma licença de operação da entidade ou de outra medida de regulação, muito mais do que advinda de um contrato relativo à transferência de um item do imobilizado, repousa no fato de que o cliente que procedeu à transferência paga o mesmo preço que aqueles que assim não procederam, muito embora façam jus ao mesmo acesso contínuo de bens e serviços, ou de ambos (ICPC 11, 2009, p.5).

Reconhecimento de Receita

Se somente um serviço é identificado, a entidade deverá reconhecer a receita quando o serviço for prestado de acordo com o Pronunciamento Técnico CPC 30. Se mais de um serviço separadamente identificável for observado, o Pronunciamento Técnico CPC 30 requer que o valor justo do total do objeto negociado recebido ou a ser recebido, com base no contrato, seja alocado a cada serviço e seja então aplicado o critério de reconhecimento do Pronunciamento Técnico CPC 30 a cada serviço. Se um serviço contínuo é identificado como parte de um contrato, o período sobre o qual a receita deverá ser reconhecida pelo serviço é geralmente determinado pelos termos do contrato com o cliente. Se o contrato não especificar um período, a receita deverá ser reconhecida para um período não excedente à vida útil do ativo transferido para ser utilizado na prestação contínua do serviço (ICPC 11, 2009, p.5-6).

Como a entidade deve contabilizar uma transferência de caixa de seu cliente?

Quando a entidade receber uma transferência de caixa de um cliente, ela deverá verificar se o contrato está contemplado no alcance desta Interpretação. Se assim estiver, a entidade deverá verificar se o item do imobilizado, a ser construído ou adquirido, enquadra-se na definição de ativo. Se a definição de ativo imobilizado for alcançada, a entidade deve inicialmente reconhecer, em contrapartida ao caixa recebido, uma conta no passivo representativa da obrigação pela aquisição ou construção do imobilizado; quando esse ativo for adquirido ou construído, a entidade deve reconhecer o item do imobilizado ao seu custo conforme o Pronunciamento Técnico CPC 27 e deve reconhecer a receita de acordo com os itens 13 a 20 desta Interpretação pela baixa do passivo, representado pelo montante de caixa recebido do cliente (ICPC 11, 2009, p.6).

2.4.4 SIC 31 | CPC 30 - TRANSAÇÃO DE PERMUTA ENVOLVENDO SERVIÇOS DE PUBLICIDADE (BARTER TRANSACTIONS)

Uma entidade (vendedora) pode celebrar uma transação de permuta para fornecer serviços de publicidade em troca do recebimento de serviços de publicidade de seu cliente (cliente). Os anúncios podem ser exibidos na internet ou em cartazes, transmitidos pela televisão ou rádio, publicados em revistas ou jornais ou apresentados em outros meios de comunicação (CPC 30, 2012, p.29).

Em alguns casos, não há troca de dinheiro ou outra contraprestação entre as entidades. Em alguns outros casos, valores equivalentes ou aproximadamente equivalentes em dinheiro ou outra contraprestação também são trocados.

A vendedora que fornece serviços de publicidade no curso de suas atividades ordinárias deve reconhecer a receita, de acordo com o Pronunciamento Técnico CPC 30 – Receitas, proveniente de transação de permuta que envolve publicidade quando, entre outros critérios, os serviços trocados não são similares e o valor das receitas possa ser mensurado com confiabilidade. Esta Interpretação é aplicável somente à troca de serviços de publicidade não similares. A troca de serviços de publicidade similares não é uma transação que gera receita, de acordo com o Pronunciamento Técnico CPC 30 – Receitas (CPC 30, 2012, p.29-30).

A questão é sob quais circunstâncias a vendedora pode mensurar com confiabilidade a receita pelo valor justo de serviços de publicidade recebidos ou fornecidos em transação de permuta.

Consenso acerca da aplicação da interpretação SIC-31

A receita proveniente de transação de permuta que envolva publicidade não pode ser mensurada com confiabilidade pelo valor justo dos serviços de publicidade recebidos. Contudo, a vendedora pode mensurar com confiabilidade a receita pelo valor justo dos serviços de publicidade que ela fornecer em transação de permuta, tendo por referência somente as transações de não permuta que:

- a) envolvam publicidade similar à publicidade da transação de permuta;
- b) ocorram com frequência;
- c) representem um número expressivo de transações e valor quando comparado a todas as transações para fornecer publicidade que sejam similares à publicidade da transação de permuta;
- d) envolvam dinheiro e/ou outra forma de contraprestação (por exemplo, valores mobiliários negociáveis, ativos não monetários e outros serviços) que tenham valor justo mensurado com confiabilidade; e
- e) não envolvam a mesma contraparte envolvida na transação de permuta (CPC 30, 2012, p. 30).

2.4.5 IAS 11 | CPC 17 – CONTRATOS DE CONSTRUÇÃO

O objetivo desta norma é estabelecer o tratamento contábil das receitas e despesas associadas a contratos de construção. Por força da natureza da atividade subjacente aos contratos de construção, as datas de início e término do contrato caem, geralmente, em períodos contábeis diferentes. Por isso, o assunto primordial referente à contabilização dos contratos de construção é a alocação da receita e das despesas correspondentes ao longo dos períodos de execução da obra nos quais o trabalho de construção é levado a efeito.

Para tanto, utiliza os critérios de reconhecimento estabelecidos no Pronunciamento Conceitual Básico do CPC denominado Estrutura Conceitual para Elaboração e Divulgação de Relatório Contábil-Financeiro para determinar o momento em que as receitas do contrato e as despesas a elas relacionadas devem ser reconhecidas na demonstração do resultado. Também proporciona indicação prática sobre a aplicação desses critérios (CPC 17, 2012, p. 2).

O IAS 11 deve ser aplicado na contabilização dos contratos de construção nas demonstrações contábeis das entidades contratadas (fornecedoras dos serviços). Se algum Pronunciamento mais específico determinar tratamento diferente do previsto neste, prevalece, para essas situações mais específicas, o determinado por esse outro Pronunciamento (CPC 17, 2012, p. 2).

Algumas definições importantes

São utilizados alguns termos fundamentais cujos significados encontram-se especificados a seguir:

Contrato de construção: é um contrato especificamente negociado para a construção de um ativo ou de uma combinação de ativos que estejam diretamente inter-relacionados ou interdependentes em função da sua concepção, tecnologia e função ou do seu propósito ou uso final.

Contrato de preço fixo (*fixed price*): é um contrato de construção segundo o qual a entidade contratada (fornecedora dos serviços) concorda com o preço pré-fixado ou com a taxa pré-fixada, por unidade concluída que, em alguns casos, está sujeito às cláusulas de custos escalonados (*cost escalation clauses*).

Contrato de custo mais margem (*cost plus*): é um contrato de construção segundo o qual a entidade contratada (fornecedora dos serviços) deve ser reembolsada por custos projetados e aprovados pelas partes - ou de outra forma definidos – acrescido de percentual sobre tais custos ou por remuneração fixa pré-determinada (CPC 17, 2012, p. 2-3).

O contrato de construção pode ser negociado para a construção de um único ativo, tal como uma ponte, um edifício, uma barragem, um oleoduto, uma estrada, um navio ou um túnel. O contrato de construção também pode contemplar a construção de diversos ativos que estejam diretamente inter-relacionados ou interdependentes em termos da sua concepção, tecnologia e função ou do seu propósito ou uso final; entre os exemplos de tais contratos estão os da construção de refinarias e de outras partes complexas de plantas industriais ou equipamentos.

Os contratos de construção incluem:

(a) contratos para a prestação de serviços que estejam diretamente relacionados com a construção do ativo; por exemplo, os relativos a serviços de arquitetos e de gestores

de projetos; e (b) contratos para a destruição ou restauração de ativos e de recuperação ambiental após a demolição ou retirada de ativos.

Os contratos de construção podem ser elaborados de diversas maneiras sendo que devem ser classificados como contratos de preço fixo (*fixed price*) e contratos de custo mais margem (*cost plus*). Alguns contratos de construção podem conter características tanto de um contrato de preço fixado quanto de um contrato de custo mais margem, como por exemplo, no caso de um contrato de custo mais margem com um preço máximo acordado (CPC 17, 2012, p. 3).

Combinação e segmentação de contratos de construção

Os requisitos do IAS 11 devem ser usualmente aplicados separadamente a cada contrato de construção. Porém, em certas circunstâncias, é necessário aplicar este Pronunciamento aos componentes separadamente identificáveis de um único contrato ou de um grupo de contratos em conjunto a fim de refletir a essência econômica de um contrato ou de um grupo de contratos (CPC 17, 2012, p. 3).

Quando o contrato contemplar vários ativos, a construção de cada ativo deve ser tratada como um contrato de construção separado quando:

(a) propostas separadas tiverem sido submetidas para cada ativo; (b) cada ativo tiver sido objeto de negociação em separado e a entidade contratada (fornecedora dos serviços) e o contratante (cliente) puderam aceitar ou rejeitar a parte do contrato relacionada a cada ativo; e (c) os custos e as receitas de cada ativo puderem ser identificados (CPC 17, 2012, p. 3).

Um grupo de contratos, quer tenha sido celebrado com um único contratante (cliente) ou com vários contratantes (clientes), deve ser tratado como um contrato de construção único quando:

(a) o grupo de contratos for negociado como um pacote único; (b) os contratos estiverem tão diretamente inter-relacionados que sejam, de fato, parte de um projeto único com uma margem de lucro global; e (c) os contratos forem executados simultaneamente ou em sequência contínua.

O contrato pode prever a construção de um ativo adicional por opção do contratante (cliente) ou pode ser alterado para incluir a construção de um ativo

adicional. A construção do ativo adicional deve ser tratada como um contrato de construção separado quando:

(a) o ativo diferir significativamente na concepção, tecnologia ou função do ativo ou dos ativos contemplados no contrato original; ou (b) o preço do ativo adicional for negociado sem levar em consideração o preço do contrato original (CPC 17, 2012, p. 3-4).

Receita do contrato

A receita do contrato deve compreender:

- (a) a quantia inicial da receita estabelecida no contrato; e
- (b) as variações no trabalho contratado, reivindicações e pagamentos por incentivos:
 - (i) até a extensão em que seja provável que resultem em receita; e
 - (ii) que estejam em condições de serem mensurados com confiabilidade.

A receita do contrato deve ser mensurada ao valor justo da contraprestação recebida ou a receber. A mensuração da receita do contrato pode ser afetada por uma variedade de incertezas que dependem do desfecho de eventos futuros. As estimativas necessitam muitas vezes ser revisadas à medida que os eventos ocorrem e as incertezas são resolvidas. Nesse sentido, a quantia da receita do contrato pode aumentar ou diminuir de um período para o outro (CPC 17, 2012, p. 4).

Alguns exemplos de incertezas que podem impactar o valor justo da contraprestação podem incluir:

(a) a entidade contratada (fornecedora dos serviços) e o contratante (cliente) podem estabelecer variações ou reivindicações que aumentem ou diminuam a receita do contrato em período subsequente com relação àquele em que o contrato foi inicialmente acordado; (b) a quantia da receita estabelecida em um contrato de preço fixo pode aumentar como resultado de cláusulas de custos escalonados; (c) a quantia da receita do contrato pode diminuir como resultado de penalidades aplicadas em função de atrasos imputáveis à entidade contratada (fornecedora dos serviços) relativos à conclusão do contrato; ou (d) quando um contrato de preço fixo envolver um preço fixo por unidade construída, e a receita do contrato aumenta à medida que o número de unidades construídas é aumentado (CPC 17, 2012, p. 4-5).

Uma variação corresponde a uma instrução dada pelo contratante (cliente) para uma alteração no trabalho a ser executado, de acordo com o contrato. Tal variação pode conduzir a um aumento ou a uma diminuição na receita do contrato. Exemplos de variações são as alterações nas especificações ou na concepção do ativo, assim como alterações na duração do contrato. Uma variação deve ser incluída na receita do contrato quando:

- a) for provável que o contratante (cliente) aprovará a variação e o valor da receita advinda da variação; e
- b) a quantia da receita puder ser mensurada com confiabilidade.

Reivindicação por custos não previstos no contrato é uma quantia que a entidade contratada (fornecedora dos serviços) procura cobrar do contratante (cliente) ou de terceiros para reembolso dos custos não incluídos no preço originalmente contratado. A reivindicação pode surgir, por exemplo, de atrasos causados por clientes, de erros nas especificações ou na concepção e de variações discutidas nos trabalhos objeto do contrato. A mensuração da quantia da receita proveniente de reivindicações está sujeita a um alto nível de incerteza e depende muitas vezes do desfecho das negociações. Por isso, as reivindicações somente devem ser reconhecidas como receitas do contrato quando:

(a) as negociações tiverem atingido um estágio avançado tal, que é provável que o contratante (cliente) aceitará a reivindicação; e (b) a quantia que provavelmente será aceita pelo cliente puder ser mensurada com confiabilidade (CPC 17, 2012, p. 5).

Os pagamentos de incentivos contratuais são quantias adicionais pagas à entidade contratada (fornecedora dos serviços) caso os padrões de desempenho especificados previamente sejam alcançados ou superados. Por exemplo, o contrato pode permitir pagamento de incentivos à entidade contratada (fornecedora dos serviços) pela conclusão antecipada do contrato. Os pagamentos de incentivos devem ser reconhecidos como receita do contrato quando:

- a) o contrato estiver suficientemente avançado que indique como provável que os padrões de desempenho especificados serão alcançados ou superados; e
- b) a quantia dos pagamentos de incentivos puder ser mensurada com confiabilidade (CPC 17, 2012, p. 5).

Custos do contrato

Os custos do contrato devem compreender:

(a) os custos que estejam relacionados diretamente com um contrato específico; (b) os custos que sejam atribuíveis à atividade do contrato de modo geral e possam ser alocados ao contrato; e (c) outros custos que sejam especificamente imputáveis ao contratante (cliente), de acordo com os termos do contrato.

Os custos relacionados diretamente a um contrato específico incluem:

(a) custos de mão de obra no local, incluindo supervisão no local; (b) custos de materiais usados na construção; (c) depreciação de ativos fixos tangíveis utilizados no contrato; (d) custos para levar ou retirar do local os ativos fixos tangíveis e os materiais necessários à execução da obra; (e) custos de aluguel de instalações e equipamentos; (f) custos de concepção e de assistência técnica que estejam diretamente relacionados com o contrato; (g) custos estimados de retificação e garantia, incluindo os custos esperados de prestação de garantia futura; e (h) reivindicações de terceiros (CPC 17, 2012, p. 6).

Esses custos podem ser reduzidos por qualquer receita ocasional que não esteja incluída na receita do contrato, como, por exemplo, a receita proveniente da venda de sobras de materiais ou da alienação de instalações e equipamentos ao final do contrato.

São exemplos de custos que podem ser atribuíveis à atividade do contrato de modo geral e imputados a contratos específicos:

(a) prêmios de apólice de seguro; (b) custos de concepção e assistência técnica que não estejam diretamente relacionados a um contrato específico; e (c) gastos gerais de construção (*overhead*) (CPC 17, 2012, p. 6).

Tais custos devem ser alocados por meio de métodos que sejam sistemáticos e racionais e sejam aplicados consistentemente a todos os custos que tenham características similares. A alocação deve estar baseada no nível normal da atividade de construção. Os gastos gerais de construção (*overhead*) incluem custos tais como a elaboração e o processamento da folha de salários do pessoal envolvido com a construção. Custos que podem ser atribuíveis à atividade do contrato de modo geral e

podem ser alocados a contratos específicos incluem os custos de empréstimos (Pronunciamento Técnico CPC 20).

Os custos que são especificamente imputáveis ao contratante (cliente), de acordo com os termos do contrato, podem incluir alguns custos gerais de natureza administrativa e custos de desenvolvimento para os quais o reembolso esteja previsto em disposições contratuais específicas (CPC 17, 2012, p. 6).

Gastos que não podem ser atribuídos à atividade do contrato ou não podem ser alocados ao contrato devem ser excluídos dos custos do contrato de construção. Tais gastos incluem:

(a) gastos gerais administrativos para os quais o reembolso não esteja previsto no contrato; (b) despesas de venda; (c) despesas com pesquisa e desenvolvimento para os quais o reembolso não esteja previsto no contrato; e (d) depreciação de instalações e equipamentos ociosos que não sejam usados em um contrato em particular (CPC 17, 2012, p. 7).

Os custos do contrato incluem os custos atribuíveis a um contrato pelo período contado a partir da data em que o contrato for firmado até a data de conclusão. Entretanto, os custos que se relacionem diretamente com um dado contrato e que sejam incorridos para assegurá-lo devem ser reconhecidos como parte dos custos do contrato, desde que eles possam ser individualmente identificados e confiavelmente mensurados e se for provável que o contrato será efetivado. Quando os custos incorridos para assegurar um contrato forem reconhecidos como uma despesa do período em que foram incorridos, eles não devem ser incluídos nos custos do contrato se este vier a ser firmado em período subsequente (CPC 17, 2012, p. 7).

Reconhecimento das receitas e das despesas do contrato

Quando a conclusão de um contrato de construção puder ser estimada com confiança, as receitas e os custos associados ao contrato de construção devem ser reconhecidos como receitas e despesas, respectivamente, tomando como referência o estágio de execução (*stage of completion*) da atividade contratual ao término do período de reporte. A perda esperada com o contrato de construção deve ser reconhecida imediatamente como despesa (CPC 17, 2012, p. 7).

No caso de contrato de preço fixo (*fixed price*), a conclusão do contrato de construção pode ser estimada com confiabilidade quando todas as condições seguintes estiverem satisfeitas:

- (a) a receita do contrato puder ser mensurada com confiabilidade;
- (b) for provável que os benefícios econômicos associados ao contrato fluirão para a entidade;
- (c) tanto os custos para concluir o contrato quanto o estágio de execução (*stage of completion*) da atividade contratual puderem ser mensurados com confiabilidade, ao término do período de reporte; e
- (d) os custos atribuíveis ao contrato puderem ser claramente identificados e mensurados com confiabilidade de forma tal que os custos atuais incorridos possam ser comparados com estimativas anteriores (CPC 17, 2012, p. 8).

Para os contratos na modalidade de custo mais margem (*cost plus*), a conclusão de contrato de construção pode ser estimada com confiabilidade quando todas as condições seguintes estiverem satisfeitas:

- a) for provável que os benefícios econômicos associados ao contrato fluirão para a entidade; e
- b) os custos atribuíveis ao contrato, quer sejam especificamente reembolsáveis ou não, puderem ser claramente identificados e mensurados com confiabilidade.

O reconhecimento da receita e das despesas tendo como referência o estágio de execução (*stage of completion*) do contrato é usualmente denominado como método da percentagem completada. Por esse método, a receita contratual é confrontada com os custos contratuais incorridos à medida que cada estágio de execução do trabalho é alcançado, fato que resulta na divulgação de receitas, despesas e lucro que podem ser atribuídos à proporção do trabalho realizado. Esse método proporciona informação útil sobre a extensão da atividade e do desempenho contratuais, ao longo do período (CPC 17, 2012, p. 8).

Pelo método da percentagem completada, a receita do contrato deve ser reconhecida como receita na demonstração do resultado nos períodos contábeis em que o trabalho for executado. Os custos do contrato devem ser usualmente reconhecidos como despesa na demonstração do resultado nos períodos contábeis em que o trabalho a eles relacionado for executado. Entretanto, qualquer excedente

esperado dos custos contratuais totais sobre o total das receitas contratuais para o contrato deve ser reconhecido imediatamente como despesa (CPC 17, 2012, p. 8).

A entidade contratada (fornecedora dos serviços) pode ter incorrido em custos que estejam relacionados com uma atividade futura do contrato. Referidos custos contratuais devem ser reconhecidos como ativo, caso seja provável que venham a ser recuperados. Esses custos representam uma quantia devida pelo contratante (cliente) e muitas vezes são classificados como trabalho em andamento.

A conclusão de um contrato de construção só pode ser estimada com confiabilidade quando for provável que os benefícios econômicos a ele associado fluirão para a entidade. Quando houver incerteza sobre a realização de quantia incluída na receita do contrato e já reconhecida como receita na demonstração do resultado, o montante não realizável ou cuja recuperação deixou de ser provável deve ser reconhecido como despesa e não como ajuste às receitas do contrato (CPC 17, 2012, p. 8).

A entidade geralmente está em condições de fazer estimativas confiáveis após firmar um contrato que estabeleça:

(a) os direitos de cada uma das partes, exercíveis coercitivamente (*enforceable*), no que diz respeito ao ativo a ser construído; (b) a contraprestação a ser dada em troca; e (c) a forma e os termos da liquidação.

Para tanto, é usualmente necessário que a entidade possua registros financeiros e contábeis confiáveis e um sistema orçamentário eficaz. A entidade deve rever e, quando necessário, revisar as estimativas da receita e dos custos do contrato na medida em que o trabalho progride. A revisão não significa que a conclusão do contrato não possa ser estimada com confiabilidade (CPC 17, 2012, p. 9).

O estágio de execução (*stage of completion*) de um contrato pode ser determinado de várias maneiras. A entidade deve usar o método que mesure com confiabilidade o trabalho executado. Dependendo da natureza do contrato, os métodos podem contemplar:

(a) a proporção dos custos incorridos com o trabalho executado até a data, vis-à-vis os custos totais estimados do contrato; (b) medição do trabalho executado; ou (c) evolução física do trabalho contratado.

Os pagamentos parcelados e os adiantamentos recebidos dos clientes não refletem, necessariamente, o trabalho executado e não devem servir de parâmetro para mensuração da receita (CPC 17, 2012, p. 9).

Quando o estágio de execução (*stage of completion*) for determinado com base nos custos do contrato incorridos até a data, somente aqueles custos do contrato que reflitam o trabalho executado devem ser incluídos nos custos incorridos até a data. São exemplos de custos do contrato que não devem ser considerados como incorridos:

(a) custos que se relacionem com as atividades futuras do contrato, tais como os custos de materiais que tenham sido entregues no local da obra ou reservados para posterior utilização, mas que não tenham sido instalados, usados ou aplicados durante a execução do contrato, a menos que tais materiais tenham sido produzidos especificamente para o contrato; e (b) pagamentos antecipados a subcontratados por trabalho a ser executado nos termos de um subcontrato (CPC 17, 2012, p. 9).

Quando a conclusão de um contrato de construção não puder ser estimada com confiabilidade:

(a) a receita deve ser reconhecida somente na extensão em que seja provável que os custos do contrato incorridos serão recuperados; e (b) os custos do contrato devem ser reconhecidos como despesa no período em que forem incorridos (CPC 17, 2012, p. 9).

A perda esperada em um contrato de construção deve ser reconhecida imediatamente como despesa.

Durante os estágios iniciais de um contrato, muitas vezes, não é possível estimar com confiabilidade a sua conclusão. Não obstante, pode ser provável que a entidade consiga recuperar os custos do contrato incorridos. Assim, a receita do contrato deve ser reconhecida somente na extensão dos custos incorridos cuja recuperação seja esperada. Uma vez que a conclusão do contrato não possa ser estimada com confiabilidade, nenhum lucro deve ser reconhecido. Entretanto, mesmo que a conclusão do contrato não possa ser estimada com confiabilidade, pode ser provável que o total de custos exceda o total de receitas do contrato. Nesses casos, qualquer excesso esperado do total de custos sobre o total de receitas do contrato deve ser reconhecido imediatamente como despesa (CPC 17, 2012, p. 10).

Os custos do contrato, cuja probabilidade de recuperação não seja provável, devem ser reconhecidos imediatamente como despesa. Exemplos de circunstâncias em que a recuperação dos custos de um contrato incorridos pode não ser provável, e em que os custos do contrato devem ser reconhecidos imediatamente como despesa, incluem contratos:

(a) que não dispõem de instrumentos de coerção para seu cumprimento integral, isto é, sua validade pode ser seriamente questionada; (b) cuja conclusão está sujeita ao desfecho de litígio ou de legislação pendente; (c) relacionados com propriedades que tenham a possibilidade de serem condenadas ou expropriadas; (d) em que o contratante (cliente) está impossibilitado de cumprir com as suas obrigações; ou (e) em que a entidade contratada (fornecedora dos serviços) é incapaz de completar o contrato ou de cumprir com as suas obrigações, nos termos do contrato (CPC 17, 2012, p. 10).

Quando as incertezas, que impedem que a conclusão do contrato seja estimada com confiabilidade, deixarem de existir, a receita e as despesas associadas ao contrato de construção devem ser reconhecidas.

FIGURA 3 – ILUSTRAÇÃO DE CÁLCULO E RECONHECIMENTO DE RECEITAS COM A UTILIZAÇÃO DA METODOLOGIA POC POR MEDIÇÃO

PERCENTAGE OF COMPLETION - POC

Receita Reconhecida vs Ajuste POC

	RECEITA CONTRATADA	X	$\frac{\text{CUSTOS INCORRIDOS}}{\text{CUSTOS TOTAIS ESTIMADOS}}$	=	RECEITA RECONHECIDA	VALOR DA MEDIÇÃO	AJUSTE POC
Ano 1	100.000	X	$\frac{21.800}{80.000}$	=	27.250	25.800	1.450
Ano 2	100.000	X	$\frac{30.600}{80.000}$	=	38.250	45.900	-7.650
Ano 3	100.000	X	$\frac{27.600}{80.000}$	=	34.500	28.300	6.200

$$\text{AJUSTE POC} = (\text{RECEITA RECONHECIDA} - \text{MEDIÇÃO})$$

Fonte: Elaborado pelo Autor

Reconhecimento de perda esperada

Quando for provável que os custos totais do contrato excederão a receita total do contrato, a perda esperada deve ser reconhecida imediatamente como despesa.

O montante de tal perda deve ser determinado independentemente:

(a) de ter sido iniciado ou não o trabalho relativo ao contrato; (b) do estágio de execução da atividade do contrato; ou (c) do montante de lucros que se tem a expectativa de advir de outros contratos, que não são tratados como um contrato de construção único (CPC 17, 2012, p. 10-11).

Alteração nas estimativas

O método da percentagem completada deve ser aplicado em base cumulativa, em cada período contábil, às estimativas correntes de receita e de custos do contrato.

Por essa razão, os efeitos de mudança na estimativa da receita e dos custos do contrato, ou os efeitos de mudança de estimativa na conclusão de um contrato, devem ser contabilizados como uma mudança de estimativa contábil (ver o Pronunciamento Técnico CPC 23 – Políticas Contábeis, Mudança de Estimativa e Retificação de Erro). As estimativas alteradas devem ser usadas na determinação do montante de receitas e despesas reconhecido na demonstração do resultado, no período em que a mudança for feita e em períodos subsequentes (CPC 17, 2012, p. 11).

O IAS 11 e suas divulgações

A entidade deve divulgar:

- a) o montante da receita do contrato reconhecido como receita do período;
- b) os métodos usados para determinar a receita reconhecida no período; e
- c) os métodos usados para determinar o estágio de execução (*stage of completion*) dos contratos em curso.

A entidade deve divulgar cada uma das seguintes informações, para os contratos em andamento, ao término do período de reporte:

(a) o montante agregado de custos incorridos e os lucros reconhecidos (menos as perdas reconhecidas) até a data; (b) o montante de adiantamentos recebidos; e (c) o montante de retenções.

Retenções são montantes de faturamentos que não são quitados enquanto não forem observadas as condições especificadas no contrato para o pagamento de referidos montantes, ou enquanto não forem retificados defeitos constatados. Os faturamentos em andamento são montantes faturados pelo trabalho executado de um contrato, quer tenham sido pagos ou não pelo contratante (cliente). Adiantamentos são valores recebidos pela entidade contratada (fornecedora dos serviços) antes que o correspondente trabalho tenha sido executado (CPC 17, 2012, p. 11).

A entidade deve apresentar:

(a) como ativo, o valor bruto devido pelo contratante (cliente), relativo a trabalhos do contrato executados e não cobrados ou recebidos; e (b) como passivo, o valor bruto devido ao contratante (cliente), relativo a valores recebidos por conta de trabalhos do contrato ainda por executar.

O valor bruto devido pelo contratante (cliente), relativo aos trabalhos do contrato é o montante líquido dos:

(a) custos incorridos mais lucros reconhecidos; menos (b) a soma das perdas reconhecidas e dos faturamentos em andamento para todos os contratos em andamento, para os quais os custos incorridos acrescidos dos lucros reconhecidos (menos perdas reconhecidas) excedam os faturamentos em andamento.

O valor bruto devido ao contratante (cliente), relativo aos trabalhos sob execução é o montante líquido dos:

(a) custos incorridos mais lucros reconhecidos; menos (b) a soma das perdas reconhecidas e dos faturamentos em andamento para todos os contratos em andamento, para os quais os faturamentos em andamento excedam os custos incorridos acrescidos dos lucros reconhecidos (menos perdas reconhecidas).

A entidade deve divulgar quaisquer passivos contingentes e ativos contingentes, de acordo com o Pronunciamento Técnico CPC 25 – Provisões, Passivos Contingentes e Ativos Contingentes. Os passivos contingentes e os ativos

contingentes podem ser originados de itens tais como despesas de garantia, reivindicações, penalidades ou possíveis perdas (CPC 17, 2012, p. 11-12).

2.4.6 IFRIC 15 | ICPC 02 – CONTRATO DE CONSTRUÇÃO DO SETOR IMOBILIÁRIO

No setor imobiliário, as entidades que realizam a incorporação e/ou a construção de imóveis, diretamente ou por meio de subempreiteiras, podem firmar contratos com um ou mais compradores antes do término da construção. Esses contratos podem assumir diversas formas. Por exemplo, podem começar a comercialização de unidades imobiliárias (apartamentos ou casas) "na planta", ou seja, enquanto a construção ainda estiver em andamento, ou até mesmo antes de seu início. Cada comprador firma um contrato com a entidade para adquirir uma unidade imobiliária quando a mesma estiver pronta para ser ocupada. Normalmente, o comprador efetua um adiantamento que será reembolsado apenas se a entidade deixar de entregar a unidade imobiliária concluída de acordo com os termos contratados. O restante do preço de compra é geralmente pago à entidade apenas ao término do contrato, quando o comprador obtém a posse da unidade (ICPC 02, 2009, p. 2).

As entidades que constroem imóveis comerciais ou industriais geralmente firmam um contrato com um único comprador. Podem ser exigidos do comprador pagamentos de parcelas entre a época do início e do fim do contrato. A construção pode ocorrer em terreno que o comprador possuía antes do início da construção.

O IFRIC 15 se aplica à contabilização das receitas e dos correspondentes custos das entidades que realizam a incorporação e/ou construção de imóveis diretamente ou por meio de subempreiteiras.

Os contratos que se enquadram nesta Interpretação são contratos de incorporação e/ou construção de imóveis. Além da incorporação e/ou construção de imóveis, os referidos contratos podem prever a entrega de outros bens ou serviços.

O IFRIC 15 trata de duas questões: a) O contrato enquadra-se no alcance do Pronunciamento Técnico CPC 17 – Contratos de Construção ou do Pronunciamento Técnico CPC 30 – Receitas? b) Quando deve ser reconhecida a receita com a incorporação e/ou construção de imóveis?

Consenso acerca da aplicação da interpretação IFRIC 15

A discussão a seguir pressupõe que a entidade analisou anteriormente o contrato de construção do imóvel e seus eventuais aditivos e/ou contratos relacionados, tendo concluído que não manterá envolvimento gerencial contínuo associado à propriedade, ou o controle efetivo do imóvel construído, em grau que impediria o reconhecimento de parte ou da totalidade da receita. Na impossibilidade de reconhecimento de parte da receita, a discussão a seguir é aplicável unicamente à parte do contrato cuja receita será reconhecida. Com um único contrato, a entidade pode contratar a entrega de bens ou serviços além da construção de imóveis (por exemplo, a venda de terreno ou a prestação de serviços de administração de imóveis) (ICPC 02, 2009, p. 3).

De acordo com o CPC 30 – Receitas, tal acordo, se necessário, pode ser dividido em componentes separadamente identificáveis, incluindo o componente relativo à construção de imóveis. O valor justo da receita total recebida ou a receber pelo contrato deve ser apropriado a cada componente. Se forem identificados componentes separados, a entidade deve segregar os componentes separadamente identificáveis, a fim de determinar se esse componente está de acordo com o alcance do CPC 17 – Contratos de Construção ou do CPC 30 – Receitas. Os critérios do CPC 17 – Contratos de Construção seriam então aplicados a qualquer componente do contrato determinado como sendo de construção (ICPC 02, 2009, p. 3).

Determinação do momento em que um contrato se enquadra no alcance do CPC 17 ou do CPC 30

A determinação do momento em que um contrato de construção de um imóvel se enquadra no alcance do CPC 17 - Contratos de Construção ou do CPC 30 – Receitas depende dos termos do contrato e de todos os fatos e circunstâncias relacionados. Essa determinação exige julgamento com relação a cada contrato (ICPC 02, 2009, p. 4).

O CPC 17 – Contratos de Construção é aplicável quando o contrato se enquadra na definição de contrato de construção que é um contrato especificamente negociado para a construção de um ativo ou de uma combinação de ativos. Um contrato de construção de imóvel enquadra-se na definição de contrato de construção quando o comprador é capaz de especificar os principais elementos estruturais do

projeto do imóvel antes de começar a construção e/ou especificar mudanças estruturais significativas após o início da construção (quer, ou não, o comprador exerça essa possibilidade). Quando se aplicar o CPC 17 – Contratos de Construção, o contrato de construção também deve incluir todos os contratos ou componentes para a prestação de serviços diretamente relacionados com a construção do imóvel (ICPC 02, 2009, p. 4).

Ao contrário, um contrato de construção de imóvel, mediante o qual os compradores têm apenas uma possibilidade limitada de influenciar no projeto do imóvel, como, por exemplo, a possibilidade de selecionar um projeto entre um leque de opções especificadas pela entidade ou especificar apenas pequenas variações do projeto básico, é um contrato de venda de bens, de acordo com o alcance do CPC 30 – Receitas (ICPC 02, 2009, p. 4).

Contabilização da receita da construção de imóveis

O contrato é um contrato de construção quando o contrato se enquadra no alcance do CPC 17 – Contratos de Construção e seu resultado puder ser mensurado com segurança, a entidade deve reconhecer a receita pelo percentual de evolução da obra. O contrato pode não se enquadrar na definição de contrato de construção e, portanto, estar enquadrado no alcance do CPC 30 – Receitas. Nesse caso, a entidade deve determinar se o contrato é de prestação de serviços ou de venda de bens (ICPC 02, 2009, p. 4-5).

O contrato é um contrato de prestação de serviços se a entidade não for obrigada a comprar e fornecer materiais de construção, o contrato pode ser apenas um contrato de prestação de serviços de acordo com o Pronunciamento Técnico CPC 30 – Receitas. Nesse caso, se forem atendidos os critérios CPC 30 – Receitas, essa norma exige que a receita seja reconhecida pelo percentual de evolução da obra. As exigências do CPC 17 – Contratos de Construção aplicam-se, em geral, ao reconhecimento da receita e dos correspondentes custos e despesas (ICPC 02, 2009, p. 5).

O contrato é um contrato de venda de bens se a entidade for requerida a prestar serviços, em conjunto com o fornecimento de materiais de construção, para cumprir sua obrigação contratual, a fim de entregar o imóvel ao comprador, como aqueles aplicáveis aos contratos de venda decorrentes da incorporação de unidades

imobiliárias, o contrato é um contrato de venda de bens, devendo ser aplicados os critérios de reconhecimento de receita do CPC 30 – Receitas (ICPC 02, 2009, p. 5).

A entidade pode transferir ao comprador o controle, os riscos e os benefícios da propriedade do imóvel em construção em seu estágio atual de acordo com a evolução da obra. Nesse caso, se todos os critérios do CPC 30 – Receitas forem continuamente atendidos à medida que a construção avança, a entidade deve reconhecer a receita pelo percentual de evolução da obra. As exigências do CPC 17 – Contratos de Construção aplicam-se, em geral, ao reconhecimento da receita e dos correspondentes custos e despesas. Quando a entidade transferir ao comprador o controle, os riscos e os benefícios da propriedade do imóvel, em sua totalidade, de uma única vez, a entidade somente deve reconhecer a receita quando todos os critérios do CPC 30 – Receitas forem satisfeitos (ICPC 02, 2009, p. 5).

Se a entidade for obrigada a executar outros serviços no imóvel já entregue ao comprador, ela deve reconhecer um passivo e uma despesa de acordo com o CPC 30 – Receitas. O passivo deve ser quantificado de acordo com o CPC 25 – Provisões, Passivos Contingentes e Ativos Contingentes. Se a entidade for obrigada a entregar outros bens ou serviços, separadamente identificáveis do imóvel já entregue ao comprador, ela deve identificar os bens ou os serviços remanescentes como componente separado da venda (ICPC 02, 2009, p. 5-6).

Divulgação

Quando a entidade reconhecer a receita pelo percentual de evolução da obra, satisfazendo continuamente todos os critérios do CPC 30 – Receitas, à medida que a construção avança, a entidade deve divulgar:

- a) os critérios utilizados nos contratos que atendem a todos os requerimentos do CPC 30 - Receitas;
- b) o valor da receita proveniente desses contratos no período; e
- c) os métodos usados para determinar o percentual de evolução da obra.

Com relação aos contratos em andamento na data do relatório, a entidade também deve divulgar:

- (a) o valor total dos custos incorridos e dos lucros reconhecidos (menos perdas reconhecidas) até aquela data; e

(b) o valor dos adiantamentos recebidos (ICPC 02, 2009, p. 6).

2.5 IFRS 15 - INTRODUÇÃO, BREVE HISTÓRICO E OBJETIVOS PRINCIPAIS DO NOVO MODELO PARA RECONHECIMENTO DE RECEITAS

Levou-se vários anos para que o FASB e o IASB elaborasse um projeto de reconhecimento de receitas unificado. Dado a necessidade, em 2002 este assunto foi adicionado à pauta de discussão dos *boards* (DELOITTE, 2017). No final de 2008, um primeiro material na forma de papel de discussão (*discussion paper*) foi emitido para conhecimento geral da comunidade contábil. Tal papel foi seguido por dois *exposure drafts*, em 2010 e 2011, para avaliação e comentários gerais acerca dos conceitos que permeavam tais documentos. Estas análises foram muito encorajadas pelos *boards* pois achavam nisso uma forma de ajudá-los a finalizar o novo padrão contábil levando em consideração não apenas as opiniões dos técnicos mas também do público usuário de tais informações contábeis. (ALLOCCO et al., 2014).

Em Maio de 2014, FASB e IASB publicaram o IFRS 15, praticamente todo convergido, exceção de alguns pormenores, que substituirá todas as literaturas atualmente existentes em contabilidade internacional que trata sobre reconhecimento de receitas. O objetivo dos *boards* foi de desenvolver um padrão contábil único e de alta qualidade que pudesse:

- a) remover as inconsistências e fraquezas das normas vigentes;
- b) prover uma estrutura conceitual mais robusta para endereçar problemas de reconhecimento de receitas;
- c) melhorar a comparabilidade de práticas de reconhecimento de receitas entre indústrias, entidades do mesmo setor, jurisdição ou mercado de capitais;
- d) reduzir a complexidade de aplicação das normas de reconhecimento de receita reduzindo o volume de normas a serem consultadas e, por fim, prover investidores e demais usuários da informação de um arcabouço robusto no que diz respeito aos requerimentos de divulgação das práticas que afetam o reconhecimento de receitas nas organizações (IASBe, 2014).

O novo padrão contábil oferece orientações para todas as transações que geram receitas fruto de contratos com clientes e, conseqüentemente, afeta todas as entidades que entram em contratos de fornecimento de produtos ou serviços. Exceções para aquelas transações que estão dentro do escopo de outra norma

vigente, como a de arrendamento mercantil e instrumentos financeiros, por exemplo. A norma também especifica a contabilização de custos que são incorridos para obter um contrato e os custos para realização dos contratos com clientes. Provê ainda um modelo para mensuração e reconhecimento de ganhos e perdas na venda de certos ativos não financeiros, como ativos fixos (IASBe, 2014).

Como resultado, o novo padrão não afetará somente a contabilização destas transações, mas também processos de negócio, tecnologia e controles internos das organizações o que pode significar esforços mínimos para algumas entidades e muito trabalho para outras, a depender do segmento de atuação e complexidade das transações e contratos. A norma descreve os princípios que as entidades devem aplicar para mensurar e reconhecer suas receitas e seus fluxos de caixa provenientes de contratos com clientes (IASB-e, 2014).

O princípio principal da nova norma convergida é o de que uma entidade somente reconhecerá uma receita ao valor que reflita a consideração que ela espera receber em troca da transferência dos produtos ou serviços ao cliente (IASBe, 2014). Para cumprir este objetivo, o princípio básico é que uma entidade deve reconhecer a receita para descrever a transferência de bens ou serviços prometidos para clientes em um montante que reflita a consideração a que a entidade espera ter direito em troca desses bens ou serviços.

Tal princípio será aplicado seguido as seguintes etapas:

Etapa 1. Identificar o contrato (s) com o cliente

Etapa 2. Identificar as obrigações de desempenho no contrato

Etapa 3. Determinar o preço da transação

Etapa 4. Alocar o preço da transação cada obrigação de desempenho do contrato

Etapa 5. Reconhecer a receita quando ou a medida que a entidade satisfaz suas obrigações de desempenho contratuais

Um aspecto importante e que deve gerar um volume de trabalho relevante para as empresas de um modo geral ao adotar o IFRS 15 é a necessidade de se utilizar de julgamento para considerar e identificar os termos, fatos e circunstâncias de cada contrato. Alguns destes contratos podem alocar obrigações implícitas e omissas

em sua forma escrita, todavia, devem ser considerados na avaliação das 5 etapas para o reconhecimento tal qual prevê o novo modelo (IASBe, 2014).

Os próximos tópicos abordará, em maiores detalhes, cada elemento que compõe as cinco etapas para reconhecimento de receitas. Após esta parte conceitual, abordaremos alguns aspectos comparativos entre as normas atuais em IFRS, previstas atualmente no esquema rabo de pavão, e a transição para o modelo de cinco etapas do IFRS 15. Faremos isto utilizando um quadro de referências. Assim espera-se contribuir para um melhor entendimento dos usuários no processo de adoção e transição inicial da norma (IASBe, 2014).

2.5.1 ASPECTOS GERAIS DA ABORDAGEM DO IFRS 15 PARA RECONHECIMENTO DE RECEITAS

Conforme já mencionado, o USGAAP é composto de centenas de diferentes pronunciamentos e o IFRS é vago em sua aplicação e orientação, como resultado, é evidente que ambos os padrões precisavam de melhorias. Para tanto, os *boards* decidiram por produzir um padrão contábil para o reconhecimento de receitas, que pudesse ser aplicado em todas as transações que geram receitas, advindas de contratos com clientes, a menos que tais contratos estejam dentro do escopo de outra norma contábil.

O ponto principal, o coração da norma, o princípio que rege o modelo proposto é que a receita de uma companhia deverá ser reconhecida à medida que haja a transferência dos produtos ou serviços prometidos (*performance obligation*), do vendedor ao cliente, num montante que o vendedor espera refletir a consideração dada pelo cliente em troca destes ativos (*customer consideration*). (IASB b, 2011).

Para que este princípio seja atingido, a entidade deve aplicar cada uma das cinco etapas abaixo:

Etapa 1 - Identificação de um contrato com o cliente

Conforme Miranda (2008, p. 2), “contrato é o acordo de vontade entre duas ou mais pessoas com a finalidade de adquirir, resguardar, modificar, transferir ou extinguir direitos”. Tais contratos pressupõem que se tenham direitos e obrigações de ambos os lados. Direitos de receber pelo produto vendido ou serviço prestado e direito de obter o bem contratado e também obrigações de fornecer o que foi

negociado e a obrigação de pagar por tal. Desta forma, as premissas do IFRS 15 devem ser aplicadas a todo e qualquer contrato com um cliente que obedeça esta definição, obviamente respeitadas as exceções que são tratadas por outros pronunciamentos. (IASB b, 2011).

Os *boards* decidiram complementar a definição de um contrato especificando critérios que devem ser cumpridos antes que uma entidade possa aplicar o IFRS 15. Esses critérios são derivados principalmente de exigências anteriores de reconhecimento de receita de outros padrões contábeis. Quando alguns ou todos esses critérios não são atendidos é duvidoso que o contrato estabeleça direitos executórios e obrigações às partes. Desta forma, os critérios seriam avaliados, aplicados e não seriam reavaliados a menos que haja uma indicação de alteração significativa nos fatos e circunstâncias que permeiam o contrato. Tal reavaliação é fundamental caso indique claramente que os direitos e obrigações remanescentes deixem de ser aplicáveis. A palavra remanescente indica que os critérios sejam aplicados apenas aos direitos e obrigações que ainda não tenham sido transferidos não sendo permitida a inclusão de quaisquer ativos ou receitas de contrato já reconhecidos.

Os critérios para identificação de um contrato com cliente segundo o IFRS 15 são os seguintes (IASB e, 2014):

1. As partes aprovaram o contrato e estão comprometidas em desempenhar suas respectivas obrigações;

Este critério existe porque um contrato pode não ser legalmente executável sem a aprovação de ambas as partes. Além disso, a forma do contrato (isto é, oral, escrito ou implícito) não é determinante para avaliar se as partes aprovaram o contrato. Em vez disso, uma entidade deve considerar todos os fatos e circunstâncias relevantes ao avaliar se as partes pretendem estar vinculadas pelos termos e condições do contrato. Em alguns casos, as partes de um contrato verbal ou implícito podem ter a intenção de cumprir suas respectivas obrigações, enquanto em outros casos, um contrato por escrito pode ser exigido antes de uma entidade pode concluir que as partes tenham aprovado o acordo. Além de aprovar o contrato, a entidade deve também ser capaz de concluir que ambas as partes se comprometem a cumprir suas respectivas obrigações, ou seja, a entidade deve estar comprometida em fornecer os bens e serviços prometidos e o cliente deve

se comprometer com a compra desses bens e serviços prometidos (ERNST YOUNG, 2016).

2. A entidade consegue identificar os direitos de cada parte em relação aos produtos ou serviços a serem transferidos;

Este critério é relativamente simples. Se os bens e serviços a serem fornecidos no acordo não puderem ser identificados, não é possível concluir que uma entidade tenha um contrato dentro do escopo do modelo da norma. Se os bens e serviços prometidos não puderem ser identificados, a entidade não pode avaliar se esses bens e serviços foram transferidos porque a entidade não seria capaz de avaliar os direitos de cada parte com relação a esses bens e serviços (ERNST YOUNG, 2016).

3. A entidade consegue identificar as condições de pagamento dos produtos ou serviços a serem transferidos;

A identificação das condições de pagamento não exige que o preço da transação seja fixado ou indicado no contrato com o cliente. Desde que exista um direito de pagamento executório (isto é, exigibilidade legal) e o contrato contenha informações suficientes para permitir à entidade estimar o preço da transação (ERNST YOUNG, 2016).

4. O contrato possui substância comercial.

Substância comercial de um contrato pressupõe que o risco, o cronograma ou o montante dos fluxos de caixa futuros da entidade deverá mudar em decorrência do contrato. Estes critérios foram incluídos na norma para impedir que as entidades possam inflar artificialmente suas receitas. Um acordo que não contenha substância comercial não deve ser contabilizado de acordo com o IFRS 15. Historicamente, algumas entidades em indústrias de alto crescimento se envolveram em transações em que bens e serviços foram transferidos de um lado para o outro entre as mesmas entidades na tentativa de mostrar maior volume de transações e maior receita bruta. Este também é um risco em acordos envolvendo consideração não monetária. Essa determinação pode exigir julgamento significativo e em todas as situações, a entidade deve ser capaz de demonstrar

uma finalidade comercial substancial, considerando a natureza e estrutura de suas transações.

5.É provável que a entidade receba a consideração a qual será recebida pelos produtos ou serviços a serem transferidos (IASB e, 2014).

A nova norma exige que uma entidade avalie, no início do contrato (e quando os fatos e circunstâncias relevantes mudam) se é provável que ele colete substancialmente toda a contraprestação a que terá direito em troca dos bens ou serviços que serão transferidos a um cliente. O reconhecimento de receita é permitido somente quando a cobrança está razoavelmente assegurada (assumindo que outros critérios básicos de reconhecimento de receita foram atendidos). Se não for provável que a entidade colete valores a que ele tem direito, o contrato não deve ser contabilizado pelo modelo de receita até que as preocupações sobre a cobrança tenham sido resolvidas (ERNST YOUNG, 2016).

Num cenário em que um contrato não atenda a esses critérios na data de sua assinatura, a entidade deve continuar a reavaliar os critérios para determinar se eles são posteriormente atendidos. Se os critérios acima não forem cumpridos em um contrato com um cliente, a entidade está impedida de reconhecer a receita sob o contrato até que a consideração recebida não seja reembolsável e ocorreu um ou mais dos seguintes eventos:

- i. Todas as obrigações de desempenho no contrato foram satisfeitas e substancialmente todas as contraprestações foram recebidas do cliente;
- ii. O contrato foi encerrado ou cancelado;
- iii. A entidade (1) transferiu o controle dos bens ou serviços aos quais o pagamento recebido está relacionado, (2) parou de transferir novos bens ou serviços, e (3) não possui obrigação de transferir bens ou serviços adicionais.

Se nenhum dos eventos acima ocorrer, qualquer pagamento recebido deve ser reconhecido como um passivo da entidade. (DELOITTE, 2017).

Etapa 2 - Identificação das obrigações de desempenho individuais do contrato

Um conceito fundamental da norma é o de obrigação de desempenho (*performance obligation*). Uma obrigação de desempenho dá-se pela promessa de transferência ao cliente dos produtos ou serviços que estão contidos no contrato com o mesmo. (IASB b, 2011). No caso de a entidade se comprometer em entregar mais de um produto ou serviço ao cliente, cada elemento do contrato pode caracterizar-se por uma obrigação de desempenho distinta e, como tal, deve ser tratado como obrigações de desempenho independentes. Este conceito de elementos múltiplos já é conhecido, tanto no IFRS, através do IFRIC 13 – *Accounting for Customer Loyalty Programmes*, como no USGAAP, através do EITF 00-21 – *Revenue Arrangements with Multiple Elements*.

Um ponto chave desta prática é que a separação entre uma e outra obrigação de desempenho deve ser muito clara para a companhia. (IASB b, 2011).

Outros pontos de atenção devem ser observados pela entidade ao reconhecer uma obrigação de desempenho, por exemplo, quando há envolvimento de terceiros no processo de fornecimento do bem prometido ao cliente ou quando há garantia pós venda onde o cliente tem o direito de devolver a mercadoria em caso de mau funcionamento ou insatisfação.

Depois de identificar os bens e serviços prometidos dentro de um contrato, uma entidade determina quais desses bens e serviços serão contabilizados como obrigações de desempenho separadas. Os bens e serviços prometidos representam obrigações de desempenho distintas se os bens ou serviços forem distintos (por si ou como parte de um conjunto de bens e serviços) ou se os bens e serviços fazem parte de uma série de bens e serviços distintos que são substancialmente os mesmos e têm o mesmo padrão de transferência para o cliente.

Um bem ou serviço prometido é distinto (e, portanto, uma obrigação de desempenho) se ambos os seguintes os critérios são atendidos:

- a. Capaz de ser distinto – Neste caso o cliente pode se beneficiar do bem ou do serviço por conta própria ou junto com outros recursos que estão prontamente disponíveis para o cliente. Um recurso prontamente disponível é definido como um bem ou serviço que é vendido separadamente (pela entidade ou outra entidade qualquer) ou um

recurso que o cliente já obteve da entidade. Se uma entidade vende regularmente um bem ou serviço de forma autônoma, o cliente pode se beneficiar desse bem ou serviço por conta própria e desta forma é capaz de ser distinto.

- b. Distintivo dentro do contexto do contrato – Neste caso a promessa da entidade de transferir o bem ou serviço para o cliente é identificável separadamente de outras promessas no contrato.
- ii. Se um bem ou serviço prometido não for distinto, uma entidade é obrigada a combinar esse bem ou serviço com outros bens ou serviços prometidos até que identifique um conjunto de bens ou serviços que seja distinto. Uma entidade será obrigada a contabilizar todos os bens ou serviços prometidos em um contrato como uma única obrigação de desempenho se todo o pacote de bens e serviços prometidos for a única obrigação de desempenho identificada. Uma única obrigação de desempenho pode incluir uma licença de propriedade intelectual e outros bens ou serviços prometidos (ERNST YOUNG, 2016).

Como efeito colateral da nova norma, as entidades podem precisar usar um julgamento significativo ao determinar se os bens ou serviços em um contrato são altamente dependentes ou altamente inter-relacionados uns com os outros, ou se esses bens ou serviços modificam ou personalizam significativamente os outros. Este novo conceito pode exigir que as entidades contabilizem um pacote de bens ou serviços como uma única obrigação de desempenho.

Etapa 3 - Determinando o preço da transação

A norma define o preço da transação pelo valor pelo qual a entidade espera receber pelo provimento do serviço ou fornecimento do produto. Este montante destina-se a refletir o valor que a entidade tem direito decorrente do contrato. Ou seja, o preço de transação não inclui estimativas de contrapartida de futuras encomendas ou de bens e serviços adicionais. O montante a que a entidade espera ter direito também exclui montantes cobrados em nome de outra parte, tais como impostos sobre vendas e nem os efeitos do risco de crédito do cliente, a menos que o contrato inclua uma componente de financiamento significativo (ERNST YOUNG, 2016).

A determinação do preço da transação é um passo importante na aplicação da norma porque esse montante é alocado para as obrigações de desempenho identificadas e é reconhecido como receita quando essas obrigações de desempenho são satisfeitas. Em muitos casos, o preço da transação é facilmente determinável porque a entidade recebe o pagamento quando transfere bens ou serviços prometidos e o preço é fixo. Determinar o preço da transação é mais desafiador quando é variável, quando o pagamento é recebido em um momento diferente de quando a entidade fornece os bens ou serviços prometidos ou quando o pagamento está em uma forma diferente de caixa. Considerações pagas ou a pagar pela entidade ao cliente também podem afetar a determinação do preço da transação (ERNST YOUNG, 2016).

Algumas considerações devem ser tomadas ao se determinar o preço da transação. São elas:

- i. Contraprestação variável;
- ii. Componente de financiamento significativo (juros implícitos relevantes);
- iii. Contraprestação recebida por meio de um recurso não caixa; e
- iv. Quando há contraprestação a pagar ao cliente.

A seguir abordar-se-ão os pontos mais relevantes a ser observados para cada um dos eventos que podem impactar na definição do preço da transação.

Contraprestação variável

Um montante de contraprestação pode variar devido a diversos eventos, tais como: descontos, descontos, restituições, créditos, concessões de preços, incentivos, bônus de desempenho, penalidades ou outros itens de natureza similares. A contraprestação prometida também pode variar se o direito de uma entidade à contrapartida depender da ocorrência ou não ocorrência de um evento futuro, como um bônus que dependa de um desempenho ou realização de um marco específico durante a vida do contrato.

A variabilidade relativa à consideração prometida por um cliente pode ser explicitamente indicada no contrato. (DELOITTE, 2017)

Além dos termos explícitos do contrato, a contrapartida prometida torna-se variável se qualquer uma das seguintes circunstâncias existirem:

- a) O cliente tem uma expectativa válida decorrente das práticas comerciais usuais de uma entidade, publicada políticas ou declarações específicas de que a entidade aceitará uma quantidade de consideração inferior a preço indicado no contrato. Ou seja, espera-se que a entidade ofereça uma concessão de preço. Dependendo na jurisdição, indústria ou cliente, esta oferta pode ser referida como desconto, reembolso ou crédito. (DELOITTE, 2017)
- b) Outros fatos e circunstâncias indicam que a intenção da entidade, ao celebrar o contrato com o cliente, é oferecer uma concessão de preço ao cliente. (DELOITTE, 2017).

Independentemente da forma de variabilidade ou sua complexidade, uma vez que a consideração variável é identificada, a entidade deve estimar o valor de consideração variável para determinar o preço da transação em um contrato com um cliente.

Neste caso a entidade deve utilizar uma das duas abordagens preconizadas pelo IFRS 15, quais sejam:

- a) O valor esperado – que é a soma dos montantes ponderados de probabilidades em um intervalo de possíveis montantes de contrapartida. Um valor esperado pode ser uma estimativa apropriada da quantidade de consideração variável se uma entidade tiver um grande número de contratos com características semelhantes.
- b) O valor mais provável – é o valor mais provável possível em uma variedade de possíveis montantes de contrapartida (ou seja, o resultado mais provável do contrato). O valor mais provável pode ser uma estimativa apropriada do valor de consideração variável se o contrato tiver apenas dois resultados possíveis (por exemplo, uma entidade atinge um bônus de desempenho ou não).

A figura a seguir exemplifica as duas possibilidades de abordagem para definir o valor da contraprestação variável de acordo com o IFRS 15. (DELOITTE, 2017)

FIGURA 4 – ABORDAGENS PARA DEFINIÇÃO DO PREÇO DE CONTRA PRESTAÇÃO VARIÁVEL



Fonte: Elaborado pelo autor com base nos conceitos do IFRS 15

Uma entidade deve aplicar o método escolhido de forma consistentemente ao longo da vida do contrato ao estimar o efeito de uma incerteza sobre o valor de consideração variável a que a entidade terá direito. Além disso, ela deve considerar toda a informação (histórica, atual e prevista) que esteja razoavelmente disponível para a entidade e deve identificar um número razoável de possíveis montantes de contrapartida. (DELOITTE, 2017)

O conceito mais importante que está embutido nas premissas de determinação do preço da transação é o de que “a entidade incluirá no preço da transação um valor de contraprestação variável estimado desde que seja altamente provável que não haja uma reversão significativa no valor da receita acumulada reconhecida quando, posteriormente, a incerteza associada à contraprestação variável deixar de existir.” (IASBe, 2014).

Este princípio levou os *boards* a concluírem que é necessário aplicar determinadas restrições na estimação dos valores de contraprestação variável. A restrição é, portanto, uma estimativa que visa identificar possíveis futuros ajustes que levariam a reversões de receita e não a todos os ajustes de receita. (IASBe, 2014).

Ao avaliar se é provável que uma reversão significativa no valor da receita acumulada reconhecida não ocorrerá uma vez que a incerteza relacionada à consideração variável seja posteriormente resolvida, a entidade deve considerar tanto a probabilidade quanto a magnitude da reversão da receita. Fatores que podem aumentar a probabilidade ou a magnitude de uma reversão de receita incluem, mas não estão limitados a, qualquer um dos seguintes:

[...] a entidade incluirá no preço da transação um valor de contraprestação variável estimado desde que seja altamente provável que não haja uma reversão significativa no valor da receita acumulada reconhecida quando, posteriormente, a incerteza associada à contraprestação variável deixar de existir. (IASBe, 2014).

- a) O valor de consideração é altamente suscetível a fatores fora da influência da entidade. Esses fatores podem incluir volatilidade em um mercado, julgamento ou ações de terceiros, condições climáticas e um alto risco de obsolescência do bem ou serviço prometido;
- b) Não se espera que a incerteza sobre o valor de consideração seja resolvida por um longo período de tempo;
- c) A experiência da entidade com tipos similares de contratos é limitada ou essa experiência tem um valor preditivo limitado;
- d) A entidade tem a prática de oferecer uma ampla gama de concessões de preços ou alterar os termos e condições de pagamento de contratos similares em circunstâncias semelhantes;
- e) O contrato tem um grande número e ampla gama de possíveis montantes de contraprestação. (IASBe, 2014).

Componente de financiamento significativo

Em certos contratos com clientes, é comum que a condição de pagamento é estendida para acomodar um melhor fluxo de caixa para o cliente. Estas transações são comumente chamadas de “a prazo”. Na prática, a entidade presta um serviço de financiamento (de forma explícita ou implícita) para o outro. Tais contratos efetivamente contêm duas transações: uma para a entrega do bem ou serviço e outra em benefício do financiamento (ou seja, o que é substancialmente um empréstimo a pagar ou um empréstimo a receber). No desenho do IFRS 15 os *boards* decidiram que a entidade deve tratar a contabilização de tais transações de forma separada quando o benefício do financiamento fornecido é significativo. (DELOITTE, 2017).

O objetivo de ajustar o montante prometido da contrapartida dos efeitos de um componente de financiamento significativo é refletir, no valor da receita reconhecida, o preço de venda a vista do bem ou serviço no momento em que o bem ou o serviço é transferido. (DELOITTE, 2017). Este objetivo é consistente com a intenção da orientação de alocação do preço às obrigações de performance, na medida em que o objetivo é chegar a um montante de receita reconhecida que reflete o valor dos bens ou serviços transferidos para o cliente. De acordo com os *boards*, ao ignorar um componente de financiamento significativo incluído em um contrato, a receita reconhecida e os fluxos de caixa associados ao contrato com o cliente poderiam ser deturpados aos usuários nas demonstrações financeiras da entidade porque o segundo serviço (ou seja, o financiamento) não se refletiria nas demonstrações financeiras.

Para tanto, a IFRS 15 prevê o seguinte (IASBe, 2014):

Ao determinar o preço da transação, uma entidade deve ajustar a quantidade prometida de contrapartida para os efeitos do valor do dinheiro no tempo se o momento dos pagamentos acordados pelas partes no contrato (de forma explícita ou implícita) fornece ao cliente ou à entidade um benefício significativo do financiamento da transferência de bens ou serviços para o cliente. Nestas circunstâncias, o contrato contém uma componente de financiamento significativo. Um componente de financiamento significativo pode existir independentemente de a promessa de financiamento estar explicitamente estabelecida no contrato ou implícita nas condições de pagamento acordadas pelas partes no contrato.

Como um expediente prático, os *boards* decidiram que caso o período de financiamento, que se dá do momento de passagem do controle do produto até o efetivo pagamento da contraprestação, for menor do que um ano, não é necessário fazer a distinção entre obrigações de desempenho. O racional deste expediente prático é que o benefício da informação ao usuário não justificaria o custo de se obter a informação por parte dos preparadores das demonstrações financeiras. Todavia, caso a entidade opte por fazer uso deste expediente prático ela deve divulgar tal decisão em notas explicativas. (IASBe, 2014).

Contraprestação recebida por meio de um recurso não caixa

Ao fornecer bens ou serviços, a entidade pode receber uma contrapartida de seus clientes (por exemplo, bens, serviços ou estoques). Na determinação do preço

da transação, a IFRS 15 exige que as entidades incluam o valor justo do “*noncash consideration*” no preço da transação. Quando uma entidade recebe dinheiro de um cliente em troca de um bem ou serviço, o preço da transação e, portanto, o valor da receita deve ser o valor do caixa recebido (ou seja, o valor do benefício econômico recebido). (IASBe, 2014).

Para ser consistente com essa abordagem, os *boards* decidiram que uma entidade deve medir a contrapartida em qualquer item não caixa pelo seu valor justo. Além disso, os conselhos incluíram orientações que indicam que mudanças no valor justo do *noncash* por razões distintas de sua forma ficaria sujeita à restrição de consideração variável já abordado em tópicos anteriores. A data de medição do valor justo da contraprestação em itens não caixa é o início do contrato. A forma de se calcular o valor justo não foi definido no IFRS 15 pois os *boards* entenderam que o conceito de valor justo já existe em outras normas do IFRS e uma entidade precisará usar o julgamento na sua determinação. (IASBe, 2014).

Contraprestação a pagar ao cliente

A IFRS 15 define contraprestação (ou consideração) a pagar a um cliente como os valores em dinheiro que uma entidade paga, ou espera pagar, ao cliente (ou para outras partes que comprem os bens ou serviços da entidade do cliente).

Consideração a pagar a um cliente também inclui crédito ou outros itens (por exemplo, um cupom ou *voucher*) que pode ser aplicado contra montantes devidos à entidade, ou a outras partes que comprem bens ou serviços da entidade, do cliente. (IASBe, 2014).

Uma entidade deve considerar a contraprestação a pagar a um cliente como uma redução da preço de transação e, portanto, de receita, a menos que o pagamento ao cliente seja em troca de um bem ou serviço que o cliente transfere para a entidade. Se a contraprestação a pagar a um cliente incluir um montante variável, a entidade deve estimar o preço da transação incluindo avaliar se a estimativa de consideração variável é restrita, como visto anteriormente. Sendo a contraprestação a pagar ao cliente um pagamento por um bem ou serviço distinto do cliente, então, a entidade deverá contabilizar a compra do bem ou serviço da mesma forma que contabiliza outras compras de fornecedores, pois, na prática, não há diferença entre esta transação e uma compra normal da entidade. Caso o montante

da contraprestação a pagar ao cliente exceder o valor justo do bem distinto ou serviço que a entidade recebe do cliente, então a entidade deve considerar tal excesso como uma redução do preço da transação e se não puder estimar razoavelmente o valor justo do bem ou o serviço recebido do cliente, deve contabilizar toda a contraprestação a pagar ao cliente como uma redução do preço da transação. (IASBe, 2014).

Desta forma, se a conclusão for de que a contrapartida a pagar a um cliente representa uma redução no preço da transação, a entidade deve refletir esta redução, reconhecendo a redução da receita, quando (ou a medida que) o último dos seguintes eventos ocorrer:

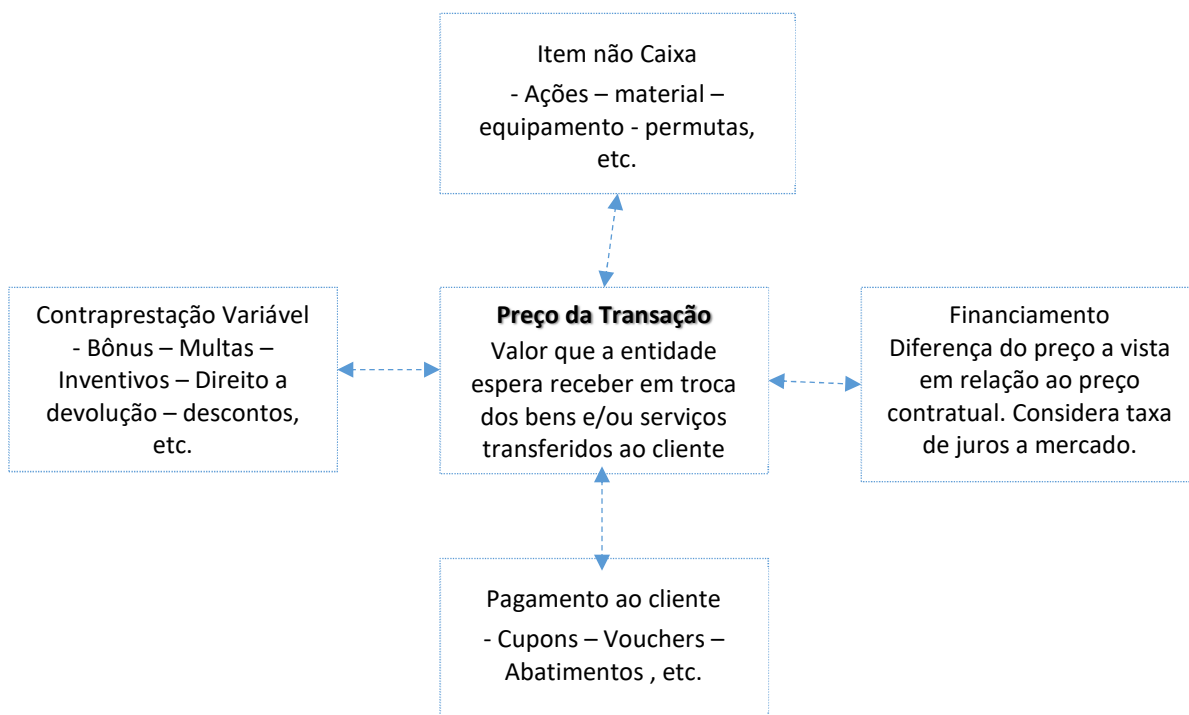
- a) A entidade reconhece receitas pela transferência dos bens ou serviços relacionados ao cliente.
- b) A entidade paga ou promete pagar a contrapartida (mesmo que o pagamento esteja condicional ao futuro evento). Importante salientar que essa promessa pode estar implícita nas práticas comerciais usuais da entidade. (IASBe, 2014).

Tais contraprestações a pagar ao cliente podem ser pagas pela entidade aos seus clientes de diversas formas, tais como: desconto em caixa ou um pagamento em troca de produtos ou serviços.

Em suma, diversas são as possibilidades trazidas pela IFRS 15 de eventos que podem impactar o preço da transação. Nem sempre corresponderá ao valor de face do contrato e por isto a entidade deve fazer uma avaliação minuciosa quanto a existência destes componentes e mensurá-los da melhor forma possível no momento da assinatura do contrato.

A figura a seguir demonstra o esquema de possíveis impactos no preço da transação de uma receita com contrato com clientes de acordo com a IFRS 15.

FIGURA 5 – COMPONENTES QUE IMPACTAM O PREÇO DA TRANSAÇÃO



Fonte: Elaborado pelo autor adaptado de IASB e, 2014.

Etapa 4 - Alocação do preço da transação entre as obrigações de desempenho

Conceito de *Relative Standalone Selling Price*

Na etapa 4 da IFRS 15, a entidade deve alocar o preço da transação para cada uma das obrigações de desempenho identificados no contrato, tal qual preconiza a etapa 2 do modelo. Pode haver situações onde a soma dos preços individuais de um grupo de produtos é maior que a contraprestação negociada no contrato e a entidade oferece, em essência, um desconto ao cliente. Por exemplo, quando tais produtos ou serviços são negociação em pacotes. (DELOITTE, 2017).

Este “desconto” deve ser proporcionalmente alocado a cada obrigação de desempenho do contrato numa base “relativa” (proporcional). Esta prática é conceituada pela norma como *relative standalone selling price*.

No entanto, há exceções que permitem que a entidade aloque um montante desproporcional do preço da transação para uma obrigação de desempenho específica. Por exemplo, uma entidade pode alocar um desconto para uma única obrigação de desempenho, em vez de proporcionalmente a todas as obrigações de

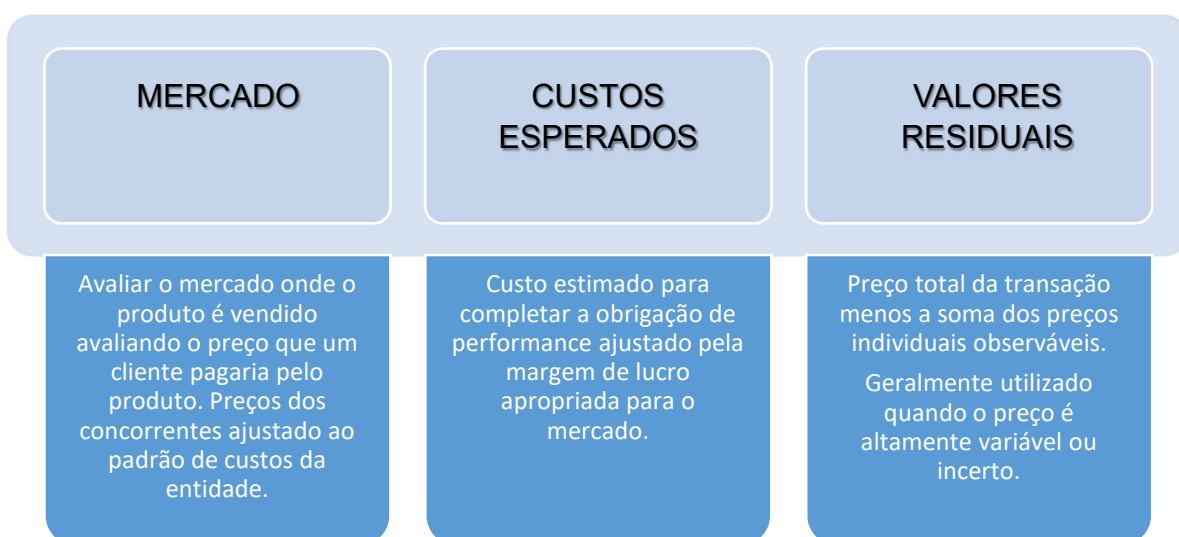
desempenho se certos fatores indicarem que o desconto está relacionado a uma obrigação de desempenho específica. (DELOITTE, 2017).

Este item só é aplicável se observado que há, no contrato, mais de uma obrigação de desempenho no fornecimento e, caso havendo, cada uma das obrigações deve receber um valor de consideração, de forma relativa, que reflita o valor que poderia ser alocado se vendido separadamente. (DELOITTE, 2017).

A melhor evidência do preço de venda individual é o preço de venda observável do mesmo bem ou serviço separadamente para um cliente similar. Se um bem ou serviço não for vendido separadamente, a entidade deve estimar o preço individual de venda usando uma abordagem que maximize o uso de informações observáveis. Métodos aceitáveis de estimação incluem, mas não estão limitados a:

- 1) avaliação de mercado ajustada pelas características da empresa/negócio;
 - 2) uma abordagem de custo mais margem esperada; e
 - 3) abordagem residual (quando o preço de venda autônomo não é diretamente observável e é altamente variável ou incerto).
- (DELOITTE, 2017).

FIGURA 6 – ESQUEMA DE DETERMINAÇÃO DO STANDALONE SELLING PRICE



Fonte: Elaborado pelo autor adaptado de DELOITTE, 2017.

Essa atribuição de valores às obrigações de desempenho determina o montante de receita que uma entidade reconhece quando satisfaz cada obrigação de desempenho de forma separada (IASB e, 2014).

A alocação do *standalone selling price* exige, em geral, que uma entidade passe por três etapas principais para determinar o montante de receita que pode ser reconhecido pelas obrigações de desempenho satisfeitas. Essas etapas são as seguintes:

- a) Determinar o preço de transação do contrato;
- b) atribuir o preço da transação às obrigações de desempenho; e
- c) reconhecer a receita pelo valor alocado a cada obrigação de desempenho satisfeita (IASB e, 2014).

A determinação do preço da transação é um passo importante no modelo de reconhecimento porque o preço da transação é o valor que uma entidade atribui às obrigações de desempenho num contrato e reconhece, em última instância, como receita (IASB e, 2014).

Etapa 5 - Reconhecendo a receita através da satisfação de uma obrigação de desempenho

A IFRS 15 define que a entidade reconhece a receita apenas quando satisfaz uma obrigação de desempenho ao transferir um bem ou serviço prometido para um cliente. Um bem ou serviço é considerado como sendo transferido quando o cliente obtém o seu controle o que se diferencia do modelo anterior no IAS 18 que aborda a transferência de riscos e benefícios. O padrão define o controle como a habilidade de uma entidade direcionar o uso e obter substancialmente todos os benefícios remanescentes de um ativo. Os pontos-chave desta definição está no direcionamento do uso e na obtenção dos benefícios econômicos do ativo. (IASB e, 2014).

O quadro a seguir demonstra as definições do conceito trazido pelo norma para o controle:

QUADRO 3 – DEFINIÇÕES INSERIDAS NO CONCEITO DE CONTROLE

Habilidade	O cliente deve ter um direito presente de direcionar o uso e obter benefícios do ativo.
Direcionar o uso	A capacidade do cliente de direcionar o uso de um ativo refere-se ao direito do cliente de utilizar ou permitir que outra entidade utilize esse recurso em suas atividades ou restrinja outra entidade de utilizar esse recurso.

CONTINUA

Obter os benefícios econômicos	O cliente deve ter a capacidade de obter substancialmente todos os benefícios remanescentes de um ativo para o cliente para obter o controle dele. Conceitualmente, os benefícios de um bem ou serviço são fluxos de caixa potenciais (ou aumento de entradas de caixa ou diminuição de saídas de caixa). Os benefícios podem ser também obtidos de forma direta ou indireta de muitas maneiras, como usando, consumindo, descartando, vendendo, trocando, promulgando ou segurando um ativo.
--------------------------------	---

Fonte: Elaborado pelo autor adaptado de IASB e, 2014.

CONCLUSÃO

Dada a relevância e a dúvida na definição de controle, a norma prevê duas condições que caracterizam transferência de controle. (IASB b, 2011). A entidade deve satisfazer pelo menos uma delas:

- a) A *performance* da entidade cria ou melhora um ativo que o cliente controla conforme o ativo é criado ou melhorado (exemplo: *work in progress*), ou
- b) A *performance* não cria um ativo que possa ser utilizado de forma alternativa pelo comprador porém uma das seguintes condições é atendida:
 - b.1) O cliente recebe e consome os benefícios do ativo quando a *performance* ocorre;
 - b.2) Outra entidade (terceiro) não necessitaria retrabalhar, de forma substancial, o trabalho feito pela entidade caso fosse necessário algum retrabalho;
 - b.3) A entidade tem o direito de receber por *performance* completada e está seguro do término do contrato prometido.

Além do enquadramento na definição de controle, a IFRS 15 estabelece que uma entidade deve determinar, no início do contrato, se transferirá o controle de um bem ou serviço prometido ao longo do tempo e este critério deve ser consistente ao longo da vida do contrato, principalmente em relação a como a entidade define a mensuração do progresso de cada obrigação de desempenho. (IASB b, 2011). Esta definição é fundamental, pois é isso que vai definir o momento em que as receitas

serão reconhecidas na contabilidade. Apenas de parecer um conceito fácil, pode haver dificuldades nesta definição para algumas empresas e setores, desta forma, os *boards* decidiram colocar a disposição algumas diretrizes para ajudá-las nesta avaliação. (IASB b, 2011).

A entidade transfere o controle do bem ou serviço ao cliente ao longo do tempo se um dos critérios abaixo é atingido:

- a) O cliente recebe e consome, simultaneamente, os benefícios providos pela obrigação de desempenho da entidade;

Para alguns tipos de obrigações de desempenho, a avaliação se um cliente recebe os benefícios do desempenho de uma entidade à medida que a entidade executa e simultaneamente consome esses benefícios conforme recebidos será direta e objetiva, por exemplo, serviços de rotina ou recorrentes (como um serviço de limpeza) em que o recebimento e o consumo simultâneo pelo cliente dos benefícios do desempenho da entidade podem ser facilmente identificados. Para outros tipos de obrigações de desempenho, a entidade pode não ser capaz de identificar prontamente se um cliente simultaneamente recebe e consome os benefícios do desempenho da entidade conforme a entidade executa. Nessas circunstâncias, uma obrigação de desempenho é satisfeita ao longo do tempo se a entidade determinar que outra entidade não precisaria refazer substancialmente o trabalho que a entidade completou até à data se essa outra entidade cumprir a obrigação de desempenho remanescente para o cliente. (DELOITTE, 2017).

- b) A obrigação de desempenho da entidade cria ou melhora um ativo que o cliente controle à medida que ele é criado ou melhorado.

Ao determinar se um cliente controla um activo à medida que ele é criado ou aprimorado, uma entidade deve aplicar as orientações sobre o controle. O recurso que está sendo criado ou aprimorado (por exemplo, um ativo de trabalho em processo) pode ser tangível ou intangível. Para efeitos desta determinação, a definição de "controle" é a mesma que foi discutida anteriormente (ou seja, a capacidade de direcionar o uso e obter substancialmente todos os benefícios remanescentes do ativo). Este critério aborda situações em que o cliente controla qualquer trabalho em andamento

decorrente do desempenho da entidade. Por exemplo, contratos de construção se o contrato tiver cláusulas que o cliente possua qualquer trabalho em andamento à medida que o item contratado estiver sendo construído e, como resultado, a obrigação de desempenho seria cumprida ao longo do tempo. Além disso, o bem que está sendo criado ou aprimorado pode ser intangível. (DELOITTE, 2017).

- c) A obrigação de desempenho da entidade não cria um ativo com uso alternativo para a entidade e a entidade possui um direito legal de pagamento pela performance finalizada até determinada data.

Um ativo criado pelo desempenho de uma entidade não possui uso alternativo se a entidade estiver restrita contratualmente de direcionar o ativo para outro uso durante a criação ou aprimoramento desse ativo. Por exemplo, um item customizado para um cliente específico que não pode ser vendido a outro cliente. Esta avaliação deve ser feita no início do contrato e não deve ser reavaliado a menos que as partes no contrato aprovem uma modificação do contrato que altere substancialmente a obrigação de desempenho. (DELOITTE, 2017).

Já um direito legal a pagamento pela *performance* até a data está relacionado a uma questão contratual. A norma não define um valor fixo. Estas situações podem ocorrer quando um cliente, subitamente, encerra um contrato em andamento e há estoques ou serviços em andamento.

Quando ocorrer de não haver reconhecimento de receitas ao longo da vida do contrato, pela falta de satisfação de obrigações de desempenho, a entidade deve reconhecer a receita numa única data (*point in time*).

O *point in time* é definido quando o cliente obtém o controle do bem, cujo momento pressupõe que a entidade tenha satisfeito sua obrigação de desempenho. (IASB b, 2011). Para tal, a entidade deve basear-se nos seguintes critérios, não exaustivos:

- a) A entidade tem o direito de receber pelo ativo;
- b) O cliente tem a posse legal do ativo;
- c) A entidade transferiu fisicamente o ativo ao cliente;

- d) O cliente mantém os riscos e benefícios significativos do ativo;
- e) O cliente deu o aceite no ativo.

Algumas transações de venda podem requerer cuidados especiais da entidade para efetuar o reconhecimento. Transações como consignação, faturamento para remessa futura (*Bill and hold Sales*), recompra, etc., são exemplos de transações que merecem atenção especial (IASB b, 2011).

Explorando os conceitos de Performance Obligation e Customer Consideration

Performance obligation

Performance obligation, em um contrato com cliente, representa a promessa que a entidade faz de entregar um produto ou serviço como troca da remuneração recebida do cliente. Tal conceito é, implicitamente, presente nas normas atuais, todavia, não há uma definição clara e objetiva que versa sobre isto, desta forma, os boards decidiram incluir uma definição sobre o conceito, qual seja “*An entity’s performance obligation is a promise in a contract between the entity and a customer to transfer an economic resource to that customer*”³. (IASBc, 2008, p. 1).

Neste contexto, os termos “promessa” e “recurso econômico” dão a ideia de transferência de uma entidade para outra. A promessa é algo diretamente identificável no contrato com o cliente, pois define exatamente o que o cliente espera receber por determinado projeto. Existem casos, porém, onde tal promessa não é explícita no contrato, mas ela existe por conta de fatores exógenos à empresa, como legislação ou setores regulados que exigem que determinado produto tenha garantia por determinado tempo, por exemplo. Tal obrigação da companhia caracteriza-se como uma *performance obligation* e deve receber o devido tratamento. (IASB b, 2011). Recurso econômico é definido pela norma como sendo algo escasso e capaz de produzir fluxos de caixa, ou redução de custos, direta ou indiretamente, de forma isolada ou juntamente com outros recursos prontamente existentes. (IASB b, 2011).

Produtos são exemplos de recursos econômicos, pois são escassos e podem contribuir diretamente com a geração de fluxos de caixa pela sua venda isolada ou, até mesmo, de forma indireta quando figura como suprimento para a produção de

³ Uma obrigação de desempenho da entidade é uma promessa, em um contrato entre a entidade e o cliente, de transferir um recurso econômico àquele cliente.

outros bens que, se vendidos, gerarão fluxos de caixa para a companhia. Sendo o produto um recurso econômico, sua transferência representa uma *performance obligation* no contrato com o cliente. Outra característica fundamental de um recurso econômico é o fato dele poder ser comprado ou vendido separadamente no mercado. O mesmo pode-se inferir para os serviços, pois, como podem ser obtidos ou prestados livremente no mercado, são também considerados como *performance obligation*. Importante salientar que a transferência apenas se dá quando de fato o cliente tem acesso ao bem em questão ou possui um direito obrigatório de tê-lo, seguindo os critérios já abordados anteriormente, conseqüentemente, até este momento, a entidade não satisfaz sua *performance obligation*. (IASB b, 2011).

Customer Consideration

Este tópico da norma está relacionado com a questão de mensuração do contrato com o cliente e, conseqüentemente, como cada *performance obligation* é mensurada de forma que a receita possa ser reconhecida à medida que sejam satisfeitas. (IASB b, 2011). Os contratos são compostos por direitos e obrigações exigíveis. Tais direitos são reconhecidos na data de assinatura do contrato, data esta que pressupõe que as obrigações de desempenho estejam bem definidas e que haja um preço atribuído ao contrato.

Customer consideration é definido como sendo o valor pelo qual o contrato vale, ou seja, por quanto o cliente está disposto a pagar para ter em troca suas mercadorias. Como visto anteriormente, cada uma das obrigações de desempenho recebe uma parcela de “consideração” dada pelo cliente para ser executada, em bases pro-rata e de acordo com os preços individuais de venda de cada produto ou serviço separadamente. O resultado da soma das considerações recebidas pelas obrigações de desempenho, na data do contrato, é igual ao total do *customer consideration* do contrato, ou seja, não havendo valores residuais. (IASB b, 2011).

Pelo método do *customer consideration*, o reconhecimento inicial dos direitos contratuais é mensurado pelo valor de consideração, prometido pelo cliente, com algum ajuste por perda de poder aquisitivo, se relevante. Em linhas gerais os valores de consideração pelo cliente são claramente observáveis, desta forma, de fácil verificação quanto a sua adequação e razoabilidade. A norma aborda pelo menos três formas de se mensurar os direitos e obrigações contratuais. São elas:

a) Preços de venda separados de cada produto ou serviço prometido;

Uma forma simples de se atribuir valor a um produto ou serviço é utilizando seus preços de venda habituais, se vendidos separadamente. Na ausência de venda destes itens, poder-se-ia estimar, com razoável segurança quais seriam estes preços, se vendidos, através de métricas de precificação utilizadas pelas empresas. Um ponto que pode complicar o uso deste método é que, eventualmente, a soma dos preços individuais de cada produto ou serviço pode ultrapassar o valor inicial do contrato, o *customer consideration*. Isto se dá pelo fato de, muitas vezes, as empresas negociarem preços fechados, como pacotes, com algum desconto em função de volume ou outro motivo de interesse da entidade. (IASB b, 2011).

b) Preços de saída de cada um dos produtos ou serviços;

Estes preços de saída são entendidos como sendo o custo que seria pago a um terceiro para que concluísse determinadas obrigações de desempenho. O ponto principal deste método é que, por diversas razões, o preço que seria cobrado pelo terceiro possa ser menor que o *customer consideration* e esta diferença positiva para a entidade daria espaço para o reconhecimento de um ativo, e conseqüente receita, já na data de assinatura do contrato, o que poderia causar certo desconforto para os *stakeholders*, pois caracterizaria a realização de uma receita sem que qualquer *performance* tenha sido satisfeita. (IASBb, 2011).

c) Alocação da consideração feita pelo cliente a cada produto ou serviço;

Outra forma de se mensurar o contrato inicialmente é através da consideração dado pelo cliente aos produtos e serviços. Isto significa que todas as obrigações contratuais sejam mensuradas pelo mesmo valor dos direitos contratuais. Um ponto importante é que as obrigações de desempenho sejam identificadas para que possam receber sua parcela de mensuração de acordo com uma métrica consistente. Os defensores desta métrica defendem que numa transação de compra e venda tipo *arm's length*, (em bases justas) ambos dão o mesmo valor para as coisas, ou seja, o valor que o cliente atribui pelo produto ou serviço é o mesmo valor que a empresa fornece para tais produtos ou serviços. Desta forma, tomando por base este valor e alocando-o às obrigações de desempenho em bases pro-rata, a soma deles seria igual ao total do *customer consideration* reconhecido no contrato. Já neste modelo não

há valor residual, positivo ou negativo, e, por tanto, não gera reconhecimento inicial de ativos ou passivos do contrato. (IASBb, 2011).

Custos de contrato

O objetivo inicial dos *boards* foi o de criar uma norma robusta para endereçar problemas de reconhecimento de receitas. Todavia, há também uma preocupação em relação aos custos e às margens de lucro que são originados pela receita. Desta forma, foi decidido que a IFRS 15 conteria orientações suficientes para tratar dois tipos de custos contratuais: os de se obter um contrato e os de cumprir os contratos. A inclusão destes custos na norma de receita não objetiva fazer uma reformulação na contabilidade de custos, mas apenas alinhar o reconhecimento de receitas aos custos inerentes a elas. (DELOITTE, 2017).

O resultado disso é o alinhamento de receitas e custos dentro do princípio de competência. Nos próximos parágrafos abordaremos em maiores detalhes cada um dos dois tipos de custos previstos na IFRS 15.

Custos para se obter um contrato

O princípio geral deste tópico é o de que a entidade deve reconhecer como ativo os custos incrementais de obtenção de um contrato com um cliente se a entidade pretender recuperar esses custos.

Os custos adicionais da obtenção de um contrato são os custos que uma entidade incorre em obter um contrato com um cliente que não teria incorrido se o contrato não tivesse sido obtido (por exemplo, uma venda comissionada). Custos para obter um contrato que teria sido incorrido independentemente de o contrato ter sido obtido deve ser reconhecido como uma despesa quando incorrido, a menos que esses custos sejam explicitamente cobrados ao cliente independentemente de o contrato ser obtido ou não. (DELOITTE, 2017).

Custos para se cumprir um contrato

Neste quesito a entidade deve reconhecer um ativo dos custos incorridos para cumprir um contrato somente se esses custos atenderem a todos os seguintes critérios:

- a) Os custos referem-se diretamente a um contrato ou a um contrato antecipado que a entidade pode identificar especificamente (por exemplo, os custos relacionados aos serviços a serem prestados sob renovação de um contrato existente ou os custos da concepção de um ativo a transferir de um contrato específico que ainda não foi aprovado).
- b) Os custos geram ou melhoram os recursos da entidade que serão utilizados na satisfação (ou continuarão a satisfazer) obrigações de desempenho no futuro.
- c) Espera-se que os custos sejam recuperados.

Como o FASB e o IASB não pretendiam reconsiderar completamente a contabilidade de custos, a IFRS 15 centra-se nos custos de cumprir um contrato que não estão dentro do escopo de outro padrão. Consequentemente, se os custos estiverem dentro do escopo de outro padrão e esse padrão exige que eles sejam despesados, não é possível argumentar que eles devem ser tratados de acordo com a IFRS 15. Além disso, apenas os custos diretamente relacionados a um contrato ou contrato antecipado com um cliente estão dentro do escopo. Os custos não diretamente relacionados a um contrato ou contrato antecipado (especificado) não devem ser avaliados para capitalização sob a ótica da nova norma. (DELOITTE, 2017).

Amortização e *Impairment*

Amortização de custos contratuais capitalizados

Um ativo reconhecido de acordo com a IFRS 15 será amortizado em um base sistemática que é consistente com a transferência para o cliente dos bens ou serviços aos quais o ativo está relacionado, que pode ser um contrato antecipado específico. A IFRS 15 não fornece orientação específica sobre o método que uma entidade deve usar para amortizar custos contratuais reconhecidos como ativos. Em vez disso, a orientação exige que uma entidade amortize esses custos "em uma base sistemática que seja consistente com a transferência para o cliente dos bens ou serviços aos quais o ativo se relaciona. (DELOITTE, 2017).

Desta forma, as entidades deverão, portanto, determinar um método apropriado para amortizar os custos. Este critério visa alinhar as receitas de contratos com os custos contratuais tal qual preconiza o princípio da competência.

Impairment de custos contratuais capitalizados

O objetivo da imparidade de ativos é determinar se o valor contábil do contrato e de seus custos de execução capitalizados são recuperáveis. Isso é consistente com outros métodos de desvalorização nos US GAAP e IFRSs que incluem uma avaliação do risco de crédito do cliente. (DELOITTE, 2017).

A entidade deve reconhecer uma perda por redução ao valor recuperável no resultado na medida em que o valor contábil de um ativo reconhecido de acordo com a IFRS 15 excede:

- a) O montante da contraprestação que a entidade espera receber no futuro e que a entidade já recebeu, mas não reconheceu como receita, em troca dos bens ou serviços aos quais o ativo se relaciona ("a consideração"), menos
- b) Os custos que se relacionam diretamente com o fornecimento desses bens ou serviços e que não foram reconhecidos como despesas.

Antes que uma entidade reconheça uma perda por redução ao valor recuperável de um bem reconhecido de acordo com a IFRS 15, a entidade deve reconhecer qualquer perda por redução ao valor recuperável de ativos relacionados ao contrato que são reconhecidos de acordo com outro pronunciamento. Após a aplicação do teste de *impairment*, a entidade deve incluir o valor contábil residual do bem no valor contábil da unidade geradora de caixa a que pertence. (DELOITTE, 2017).

IFRS 15 e seus requerimentos de apresentação e divulgação

Apresentação

Quando uma das partes de um contrato tiver performado suas obrigações, a entidade deve apresentar o contrato no Balanço Patrimonial como um ativo do contrato ou como um passivo do contrato, dependendo da relação entre o satisfação de desempenho da entidade e o pagamento do cliente. (DELOITTE, 2017).

A entidade deve apresentar quaisquer direitos incondicionais à consideração (contas a receber) separadamente no balanço patrimonial. Conforme abordado em tópicos anteriores, um contrato com um cliente cria direitos e obrigações legais entre as partes. Os direitos geralmente dão origem a ativos contratuais (ou contas a

receber, se existir um direito incondicional à consideração) à medida que a entidade executa suas obrigações de desempenho e os passivos contratuais são criados quando a consideração (pagamento) é recebido antes da entidades satisfazer suas obrigações de desempenho. (DELOITTE, 2017).

A cada fechamento anual, a entidade é obrigada a avaliar sua posição financeira relacionada aos seus contratos com os clientes e dependendo da medida em que uma entidade realizou de performance e o montante da contraprestação recebida (ou a receber) pela entidade sob um contrato, a entidade deve registrar um ativo do contrato ou um passivo do contrato. A IFRS 15 permite que esta apresentação seja em bases líquidas. O raciocínio por trás disso é que nenhuma das partes do contrato continuaria cumprindo suas obrigações se soubesse que a outra parte não as executaria. (DELOITTE, 2017).

Os recebíveis devem ser registrados separadamente dos ativos do contrato, uma vez que apenas a passagem do tempo é necessário antes do devido recebimento, ou seja, os recebíveis estão sujeitos apenas ao risco de crédito. Em contraste, os ativos do contrato não estão sujeitos apenas a um risco de crédito mas também ao risco de desempenho. (DELOITTE, 2017).

Os *boards* acreditaram que fazer uma distinção entre os ativos do contrato e os recebíveis era importante para os usuários das demonstrações financeiras. Abaixo as principais definições acerca dos elementos contratuais para apresentação nas demonstrações financeiras.

Passivo de contrato com clientes

Um passivo contratual existe quando uma entidade recebeu uma contrapartida mas não transferiu os bens ou serviços relacionados ao cliente. Isso é comumente referido como receita diferida. (DELOITTE, 2017).

Ativo de contrato com clientes

Um ativo contratual existe quando uma entidade tiver um contrato com um cliente para o qual a receita foi reconhecida (ou seja, o controle dos bens ou serviços foram transferidos para o cliente), mas o pagamento do cliente é dependente de um evento futuro, ou seja, da satisfação de obrigações de desempenho adicionais pela

entidade. Esse montante é comumente referido como um recebível não faturado. (DELOITTE, 2017).

Contas a receber de clientes

Um recebível é o direito de uma entidade à consideração que é incondicional. Um direito à consideração é incondicional, se apenas for necessária a passagem do tempo antes do pagamento dessa contrapartida. Por exemplo, uma entidade reconheceria um recebível se tiver um direito presente ao pagamento mesmo que esse valor pode ser sujeito a reembolso no futuro. Após o reconhecimento inicial de um recebível de um contrato com um cliente, qualquer diferença entre a medida do recebível inicial e o montante correspondente da receita reconhecida deve ser apresentado como despesa, por exemplo, como perda por redução ao valor recuperável ou despesa de perda de crédito. (DELOITTE, 2017).

Divulgação

Algumas das principais críticas dos reguladores e usuários das demonstrações contábeis em relação às normas IFRS e USGAAP estão relacionadas com os requisitos de divulgação. Em termos gerais, os reguladores e usuários das demonstrações contábeis acreditam que as divulgações sobre receitas são inadequadas e desprovidas de coerência com a divulgação de outros itens nas demonstrações financeiras (IASB e, 2014). Esta falta de coesão dificulta a compreensibilidade das receitas de uma entidade, bem como os julgamentos e estimativas feitas pela entidade para reconhecer essas receitas. Consequentemente, uma das metas dos *boards* no projeto de reconhecimento de receitas foi o de proporcionar aos usuários das demonstrações financeiras mais informações úteis através da divulgação de novos requisitos (IASBe, 2014).

Tais informações objetivam fornecer ao usuário da informação contábil subsídios suficientes para que eles possam entender (e assim basear suas decisões de investimento) a natureza, o fator temporal e as incertezas que permeiam as atividades geradoras de receita das entidades, e seus respectivos fluxos de caixa, derivados de contratos com clientes.

Um efeito colateral destes novos requisitos é o volume global de divulgações em comparação com os requisitos anteriores de divulgação de receita. No entanto, os

boards observaram que, até certo ponto, as preocupações são consequências inevitáveis da eliminação das deficiências dos requisitos de divulgação anteriores.

Abaixo os requisitos de divulgação estabelecidos pelo IFRS 15:

- a) Objetivo e materialidade da divulgação
- b) Contratos com clientes
- c) Desagregação de receitas
- d) Saldo dos contratos com clientes
- e) Preço da transação alocado a cada obrigação de desempenho remanescente
- f) Obrigações de desempenho
- g) Julgamentos significativos
- h) Ativos reconhecidos pelo custo de se obter ou atender a um contrato com cliente

2.5.2 O IFRS 15 E A SOBERANIA DA RELAÇÃO CONTRATUAL E DA TRANSFERÊNCIA DO CONTROLE COMO FATORES PARA RECONHECIMENTO DE RECEITAS

A maioria das normas de receitas anteriores exigia que uma entidade avaliasse o bem ou serviço considerando a transferência de riscos e benefícios de propriedade. No entanto, o IFRS 15 aborda este tema de forma diferente. Segundo a nova norma, uma entidade deve avaliar a transferência de um bem ou serviço considerando o momento o qual o cliente obtém o controle desse bem ou serviço, pelas seguintes razões: a) os bens e serviços são bens que um cliente adquire (mesmo que muitos serviços não sejam reconhecidos como um ativo porque esses são simultaneamente recebidos e consumidos pelo cliente), b) Avaliar a transferência de bens ou serviços usando o controle deve resultar em decisões mais consistentes sobre quando os bens ou serviços são transferidos, porque pode ser difícil para uma entidade julgar se um nível de risco e benefício da propriedade de um bem ou serviço tenha sido transferido para o cliente se a entidade ainda retém alguns riscos e benefícios. c) Uma abordagem de riscos e benefícios poderia entrar em conflito com o desempenho. Por exemplo, se uma entidade transfere um produto para um cliente, mas mantém alguns riscos associados a esse produto, a avaliação baseada em riscos e benefícios pode resultar em uma única obrigação de desempenho que deveria ser satisfeita (e, portanto, a receita seria reconhecida) somente após todos os riscos serem eliminados. No entanto, uma avaliação baseada no controle pode de forma

mais apropriada identificar duas obrigações de desempenho - uma para o produto e outra para um serviço remanescente, com um preço fixo de manutenção pré-acordado. Essas obrigações de desempenho seriam satisfeitas em tempos diferentes (IASB e, 2014).

IFRS 15 e o entendimento de controle

A definição de controle do IFRS 15 baseia-se na definição de ativo constante na estrutura conceitual básica. Portanto, o entendimento é que o controle de um bem ou serviço prometido (ou seja, um ativo) é a capacidade do cliente de dirigir o uso e obter substancialmente todos os benefícios remanescentes do ativo. Os componentes que compõem a definição de controle são explicados da seguinte forma: a) capacidade - um cliente deve ter o direito presente de direcionar o uso e substancialmente todos os benefícios remanescentes de um ativo para que possa reconhecer a receita (IASB e, 2014). b) direcionar o seu uso – a capacidade do cliente de direcionar o uso de um ativo se refere ao direito do cliente de implantar esse ativo em suas atividades, permitir outra entidade para implantar esse ativo em suas atividades ou ainda restringir outra entidade de implantar esse ativo. c) obter os benefícios - o cliente deve ter a capacidade de obter substancialmente todos os benefícios remanescentes de um ativo para obter o controle dele. Conceitualmente, os benefícios de um bem ou serviço são potenciais fluxos de caixa (aumento nos fluxos de caixa ou redução em fluxos de saídas).

Um cliente pode obter os benefícios diretamente ou indiretamente em muitos aspectos, tais como a utilização, o consumo, a disposição, a venda, troca ou a manutenção deste ativo. A avaliação de quando o controle é transferido pode ser aplicado da perspectiva da entidade que vende o bem ou serviço ou do cliente que compra o bem ou serviço. Consequentemente, as receitas poderiam ser reconhecidas quando o vendedor renuncia ao controle de um bem ou serviço ou quando o cliente obtém o controle desse bem ou serviço. Embora em muitos casos ambas as perspectivas levem ao mesmo resultado, o controle deveria ser avaliado principalmente a partir da perspectiva do cliente, pois minimiza o risco de uma entidade reconhecer as receitas provenientes de atividades que não coincidem com a transferência de bens ou serviços para o cliente (IASB e, 2014).

2.5.3 POSSÍVEIS IMPACTOS RELEVANTES TRAZIDOS PELO IFRS 15 EM RELAÇÃO AO ESQUEMA RABO DE PAVÃO

QUADRO 4 – QUADRO DE REFERÊNCIAS DAS NORMAS ATUAIS EM RELAÇÃO À IFRS 15

QUADRO DE REFERÊNCIA	TRATAMENTO PELAS NORMAS ATUAIS (RABO DE PAVÃO)	TRATAMENTO DADO PELO IFRS 15
Combinação de contratos	O IAS 18 bem como o IAS 11 preveem de forma bastante simples que contratos que contenham componentes que sejam dependentes um do outro devem ser agregados. Geralmente quando negociados como único pacote ou cumpridos em conjunto ou em sequência contínua.	Uma entidade deve combinar dois ou mais contratos celebrados em ou próximo ao mesmo tempo com o mesmo cliente (ou partes relacionadas do cliente) e contabilizar os contratos como um contrato único se um ou mais dos seguintes critérios forem atendidos: (a) Os contratos são negociados como um pacote com um único objetivo comercial. (b) O montante da contrapartida a ser pago em um contrato depende do preço ou do desempenho do outro contrato. (c) Os bens ou serviços prometidos nos contratos (ou alguns bens ou serviços prometidos em cada um dos contratos) são uma obrigação de desempenho única.
Modificação de contratos	A IAS 18 não oferece orientação detalhada para aplicação no que diz respeito a como verificar se uma mudança nos termos contratuais é tratada como um contrato separado ou uma modificação em um contrato já existente. A exigência de verificar se uma mudança nos termos contratuais deve ser tratada como um contrato separado ou como uma modificação em um	A modificação do contrato é uma alteração no escopo ou no preço (ou em ambos) de um contrato aprovado pelas partes no contrato. Existe uma modificação do contrato quando as partes em um contrato aprovam uma modificação que cria novos ou altera os direitos e obrigações exigíveis das partes no contrato. Uma modificação do contrato poderia ser aprovada por escrito,

CONTINUA

	<p>contrato já existente está relativamente em linha com as exigências da IAS 11 para contratos de construção.</p>	<p>por acordo verbal ou implícita nas práticas comerciais usuais. Se as partes no contrato não aprovaram uma modificação do contrato, a entidade deve continuar a aplicar as orientações neste tópico para o contrato existente até que a modificação do contrato seja aprovada.</p>
Obrigações de desempenho	<p>As práticas atuais orientam que as transações devem ser separadas de forma a melhor refletir a natureza da transação que gera receitas, mas não apresenta orientações claras de como se fazer esta separação.</p>	<p>A IFRS 15 define obrigação de performance como uma promessa de entregar um produto ou serviço ao cliente desde que elas sejam distintas. Distinta, neste contexto, significa que o cliente pode se beneficiar economicamente do bem individualmente ou em conjunto com outros ativos prontamente disponíveis.</p>
Contraprestação variável	<p>Alguns contratos com clientes preveem direito a devolução, descontos comerciais e descontos com base em volume.</p> <p>Atualmente a receita é reconhecida ao valor justo da contraprestação recebida ou a receber, líquida de devoluções e descontos, descontos comerciais e com base em volumes. Se a receita não puder ser mensurada com confiabilidade ele deve ser diferida até que a incerteza seja resolvida.</p>	<p>Essas previsões geram contraprestação variável segundo a IFRS 15 e deverão ser estimadas na assinatura do contrato. A contraprestação variável estimada estará sujeita a uma restrição. Uma análise contínua é preciso para determinar a contraprestação variável estimada e a respectiva restrição. Para algumas empresas espera-se que a aplicação da restrição possa resultar em maior diferimento de receita do que segundo a atual IFRS.</p>
Componente de financiamento significativo	<p>Basicamente a norma diz que quando a venda for diferida pode ocorrer que o valor justo seja menor que o valor nominal.</p>	<p>Ao determinar o preço da transação, a entidade ajustará o valor prometido da contraprestação de modo a</p>

	Quando tal diferimento caracterizar financiamento, o valor justo da receita é calculado a valor presente, ou seja, descontando, financeiramente, os recebimentos futuros em função da taxa embutida e do período diferido.	refletir os efeitos do valor do dinheiro no tempo se a época dos pagamentos acordados entre as partes do contrato (expressa ou implicitamente) fornecer ao cliente ou à entidade um benefício significativo de financiar a transferência de bens ou serviços para o cliente. Nessas circunstâncias, o contrato contém um componente de financiamento significativo.
Reconhecendo a receita	Baseado num modelo de transferência de riscos e benefícios que se dá, em sua maioria, quando o cliente obtém posse física dos bens.	Utiliza uma abordagem de obrigação de desempenho e transferência de controle do bem ao cliente o que pode se dar em determinado momento ou ao longo do tempo, mas, em ambos os casos, não necessariamente no momento da entrega física dos bens ao cliente.
Custos dos contratos	Basicamente previsto no IAS 11. São custos que devem compreender um contrato: (a) custos que estejam relacionados diretamente com um contrato específico; (b) custos que sejam atribuíveis à atividade do contrato de modo geral e possam ser alocados ao contrato; (c) outros custos que sejam especificamente imputáveis ao contratante de acordo com os termos contratuais.	Segundo a IFRS 15, os custos incrementais para obter um contrato (ou seja, os custos que não teriam sido incorridos se o contrato não tivesse sido obtido) são reconhecidos como um ativo se a entidade espera recuperá-los. Isso pode significar recuperação direta (ou seja, por meio de reembolso segundo o contrato) ou recuperação indireta (ou seja, por meio da margem inerente ao contrato).
Divulgações	Basicamente requer que a entidade forneça informações acerca das políticas contábeis	A IFRS 15 estabelece exigências de apresentação e divulgação mais detalhadas do que as atuais

	<p>utilizadas para reconhecimento de receitas; a separação das diferentes modalidades de receita; uma conciliação entre a receita bruta e líquida apresentada na DF e eventuais ativos e passivos contingentes em linha com as disposições do CPC 25.</p>	<p>IFRS.</p> <p>As exigências de apresentação representam uma alteração significativa em relação à prática atual e aumentam consideravelmente o volume de divulgações exigido nas demonstrações financeiras. Muitas das exigências de divulgação da IFRS 15 são totalmente novas. Isto certamente acarretará a necessidade de desenvolver sistemas, controles internos, políticas e procedimentos adequados necessários para coletar e divulgar as informações requisitadas.</p> <p>Esta é uma mudança significativa para as empresas.</p>
--	---	--

Fonte: Elaborado pelo autor

CONCLUSÃO

Nota-se que, ao contrário das normas atuais, anteriores à IFRS 15, que permitia uma dose significativa de julgamento da administração em aplicar políticas para reconhecimento de receitas e lucros, a IFRS 15 é mais direcionada e prescritiva e pode impactar diversas áreas e setores relevantes. A aderência aos novos requerimentos e observância das diferenças de abordagem podem resultar em mudanças significativas nas políticas de reconhecimento de receitas e conseqüentemente seus custos associados. Ademais, o atendimento à nova norma transcende a aplicação contábil puramente, e pode acarretar em outras implicações tais como mudanças nos indicadores de performance, impactos nas apurações de impostos, distribuição de dividendos, pagamento de bônus a executivos, potencial impacto no atendimento aos *covenants* contratuais, entre outras.

3 METODOLOGIA

3.1 ABORDAGEM E TIPO DE PESQUISA

A presente pesquisa foi elaborada através de uma abordagem qualitativa, pois se preocupa com o aprofundamento da compreensão do objeto ora pesquisado (GERHARDT; SILVEIRA, 2009, p. 31). Algumas características importantes podem ser observadas quanto a esta abordagem, tais quais:

a) maior enfoque na interpretação do objeto; b) maior importância do contexto no objeto pesquisado; c) maior proximidade do pesquisador em relação aos fenômenos estudados; d) intervalo maior de alcance do estudo no tempo; e) quantidade de fontes de dados diversas; f) ponto de vista do pesquisador interno à organização; e g) quadro teórico e hipóteses menos estruturadas (FONSECA, 2002).

Desta forma, a pesquisa qualitativa preocupa-se, portanto, com aspectos da realidade que não podem ser quantificados, centrando-se na compreensão e explicação da dinâmica das relações sociais (GERHARDT; SILVEIRA, 2009, p. 32).

Ainda segundo Gerhardt e Silveira (2009, p.32),

O pesquisador deve estar atento para alguns limites e riscos da pesquisa qualitativa, tais como: excessiva confiança no investigador como instrumento de coleta de dados; risco de que a reflexão exhaustiva acerca das notas de campo possa representar uma tentativa de dar conta da totalidade do objeto estudado, além de controlar a influência do observador sobre o objeto de estudo; falta de detalhes sobre os processos através dos quais as conclusões foram alcançadas; falta de observância de aspectos diferentes sob enfoques diferentes; certeza do próprio pesquisador com relação a seus dados; sensação de dominar profundamente seu objeto de estudo; envolvimento do pesquisador na situação pesquisada, ou com os sujeitos pesquisados.

Esta pesquisa aprofundará o entendimento dos principais desafios a serem enfrentados, no ambiente brasileiro, da adoção do IFRS 15 em detrimento das normas vigentes que regem reconhecimento de receitas em contabilidade internacional.

Beuren et al. (2006, p. 92), enfatiza o seguinte em relação ao uso de uma abordagem qualitativa em estudos da área contábil:

[...] é bastante comum o uso da abordagem qualitativa como tipologia de pesquisa. Cabe lembrar que, apesar de a Contabilidade lidar intensamente com números, ela é uma ciência social, e não uma

ciência exata como alguns poderiam pensar, o que justifica a relevância do uso da abordagem qualitativa.

Ainda, esta pesquisa é do tipo exploratória, pois objetiva levar ao conhecimento geral os problemas que podem surgir na adoção da nova norma contábil emanada pelo FASB e IASB de forma a torná-los mais evidentes e que possam criar inquietações para futuros estudos científicos e aplicação prática pelos usuários da informação contábil. Neste sentido temos a definição de Diehl (2004, p. 53 apud TAVARES, 2016, p. 47), de que uma pesquisa exploratória “tem como objetivo proporcionar maior familiaridade com o problema, com vistas a torna-lo mais explícito ou a construir hipóteses”.

Gil (2007, apud GERHARDT; SILVEIRA, 2009, p.35), enfatiza que “a grande maioria dessas pesquisas envolve: (a) levantamento bibliográfico; (b) entrevistas com pessoas que tiveram experiências práticas com o problema pesquisado; e (c) análise de exemplos que estimulem a compreensão”.

3.2.TÉCNICA DE OBTENÇÃO DOS DADOS

A estratégia de coleta de dados e investigação, por ser o objeto de pesquisa uma normatização contábil, basear-se-á na pesquisa documental por meio de análise de conteúdo.

Quanto à estratégia de pesquisa documental, Silva et al. (2009, p. 4556) enfatiza que:

A pesquisa documental, enquanto método de investigação da realidade social, não traz uma única concepção filosófica de pesquisa, pode ser utilizada tanto nas abordagens de natureza positivista como também naquelas de caráter compreensivo, com enfoque mais crítico. Essa característica toma corpo de acordo com o referencial teórico que nutre o pensamento do pesquisador, pois não só os documentos escolhidos, mas a análise deles deve responder às questões da pesquisa, exigindo do pesquisador uma capacidade reflexiva e criativa não só na forma como compreende o problema, mas nas relações que consegue estabelecer entre este e seu contexto, no modo como elabora suas conclusões e como as comunica. Todo este percurso está marcado pela concepção epistemológica a qual se filia o investigador.

Nesta perspectiva, a pesquisa documental permite a investigação de determinada problemática não em sua interação imediata, mas de forma indireta, por

meio do estudo dos documentos que são produzidos pelo homem e por isso revelam o seu modo de ser, viver e compreender um fato social (SILVA, 2009, p. 4557).

O segundo aspecto da estratégia de pesquisa adotada neste trabalho diz respeito à análise de conteúdo que se configura como fase de grande relevância no método da pesquisa documental, pois nessa etapa os documentos são estudados e analisados de forma minuciosa. O pesquisador descreve e interpreta o conteúdo das mensagens, buscando dar respostas à problemática que motivou a pesquisa e, assim, corrobora com a produção de conhecimento teórico relevante.

Para Bravo (1991) a análise de conteúdo é a técnica mais elaborada e de maior prestígio no campo da observação documental e constitui-se como meio para estudar as comunicações entre os homens enfatizando o conteúdo das mensagens por eles emitidas.

Neste sentido entendemos sinergia entre a técnica de análise de conteúdo e o objeto de estudo deste trabalho por tratar de documentos que visam comunicar e estabelecer critérios de aplicação aos leitores e usuários desta informação dado seu conteúdo de relevância para o setor.

3.3 DELIMITAÇÃO DA PESQUISA

Importante frisar que o presente estudo foi elaborado a partir da interpretação do pesquisador das notas explicativas e relatórios de referência da empresa pesquisada acerca dos eventos contábeis selecionados no quadro de referência do item 2.5.3.

A delimitação da pesquisa será os próprios pronunciamentos do IASB, emitidos até a data de 31/12/2016, compreendendo as normas IAS (*International Accounting Standards*), as IFRS (*International Financial Reporting Standards*), suas interpretações IFRIC (*International Financial Reporting Interpretation Committee*) e SIC (*Standing Interpretation Committee*). Em relação às fontes de pesquisa, será composta e delimitada por livros, periódicos, teses e dissertações de mestrado e doutorado oriundos dos países do G7 e do Brasil, por representarem relevância econômica e de desenvolvimento em pesquisa científica em contabilidade.

Será feita pesquisa documental em notas explicativas de demonstrações financeiras de companhias abertas brasileiras do setor químico.

Não é escopo deste trabalho, analisar os impactos quantitativos que a adoção da IFRS 15 pode exercer nas demonstrações financeiras da companhia pesquisada. Também não faz parte da pesquisa ouvir qualquer opinião ou argumentação dos executivos ou preparadores das demonstrações financeiras da empresa.

3.4 POPULAÇÃO E AMOSTRA

A população utilizada para extração da amostra são as companhias de capital aberto com ações negociadas na Bolsa de Valores de São Paulo (BOVESPA). A data base das informações a serem analisadas é o encerramento contábil arquivado na CVM de 31/12/2016.

Atualmente a BOVESPA conta com 738 empresas listadas subdivididas em 13 setores de atuação distintos, subdivididos em 49 subsetores, conforme quadro a seguir:

QUADRO 5 – CLASSIFICAÇÃO SETORIAL DAS EMPRESAS E FUNDOS NEGOCIADOS NA BM&F BOVESPA

SETOR ECONÔMICO	SUBSETOR	SEGMENTO	
Petróleo, Gás e Biocombustíveis	Petróleo, Gás e Biocombustíveis	Exploração, Refino e Distribuição	
Materiais Básicos	Mineração	Minerais Metálicos	
	Siderurgia e Metalurgia	Siderurgia	
	Químicos	Petroquímicos	
	Madeira e Papel	Madeira	
	Embalagens	Embalagens	
	Materiais Diversos	Materiais Diversos	
Bens Industriais	Construção e Engenharia	Produtos para Construção	
	Material de Transporte	Material Aeronáutico e de Defesa	
	Equipamentos Elétricos	Equipamentos Elétricos	
	Máquinas e Equipamentos	Motores, Compressores e Outros	
	Transporte	Transporte Aéreo	
	Serviços Diversos	Serviços Diversos	
	Comércio	Material de Transporte	
Consumo não Cíclico	Agropecuária	Agricultura	
	Alimentos Processados	Açúcar e Alcool	
	Bebidas	Cervejas e Refrigerantes	
	Produtos de Uso Pessoal e de Limpeza	Produtos de Uso Pessoal	
	Diversos	Produtos Diversos	
	Comércio e Distribuição	Alimentos	
Consumo Cíclico	Construção Civil	Edificações	
	Tecidos, Vestuário e Calçados	Fios e Tecidos	
	Utilidades Domésticas	Eletrodomésticos	
	Automóveis e Motocicletas	Automóveis e Motocicletas	
	Mídia	Produção e Difusão de Filmes e Programas	
	Hoteis e Restaurantes	Hotelaria	
	Viagens e Lazer	Bicicletas	
	Diversos	Serviços Educacionais	
	Comércio	Tecidos, Vestuário e Calçados	
	Saúde	Medicamentos e Outros Produtos	Medicamentos e Outros Produtos
		Serviços Médico - Hospitalares, Análises e Diagnósticos	Serviços Médico - Hospitalares, Análises e Diagnósticos
Equipamentos		Equipamentos	
Comércio e Distribuição		Medicamentos e Outros Produtos	
Tecnologia da Informação	Computadores e Equipamentos	Computadores e Equipamentos	
	Programas e Serviços	Programas e Serviços	
Telecomunicações	Telecomunicações	Telecomunicações	
Utilidade Pública	Energia Elétrica	Energia Elétrica	
	Água e Saneamento	Água e Saneamento	
	Gás	Gás	
Financeiro e Outros	Intermediários Financeiros	Bancos	
	Securizadoras de Recebíveis	Securizadoras de Recebíveis	
	Serviços Financeiros Diversos	Gestão de Recursos e Investimentos	
	Previdência e Seguros	Seguradoras	
Financeiro e Outros	Exploração de Imóveis	Exploração de Imóveis	
	Holdings Diversificadas	Holdings Diversificadas	
	Outros	Outros	
Financeiro e Outros	Fundos Imobiliários	Fundos Imobiliários	
Financeiro e Outros	Fundos de Ações	Fundos de Ações	
	Outros Títulos	Outros Títulos	
TOTAL DE 13 SETORES	TOTAL DE 49 SUBSETORES E SEGMENTOS		

Fonte: Elaborado pelo autor

Para fins de delimitação de amostra, optamos por trabalhar com o setor de materiais básicos, subsetor químicos dos segmentos petroquímicos, fertilizantes e defensivos e químicos diversos, representado por dez empresas. Desta forma, o quadro a seguir mostra as empresas que compõe o grupo de entidades do setor químico de capital aberto.

QUADRO 6 – RELAÇÃO DE EMPRESAS ESCOLHIDAS COMO AMOSTRAS PARA O ESTUDO

SETOR ECONÔMICO	SUBSETOR	SEGMENTO	EMPRESAS DA AMOSTRA	LISTAGEM
Materiais Básicos	Químicos	Petroquímicos	BRASKEM	BRKM
			DOW CHEMICAL	DOWB
			ELEKEIROZ	ELEK
			GPC PART	GPCP
Materiais Básicos	Químicos	Fertilizantes e Defensivos	FER HERINGER	FHER
			MOSAIC CO	MOSC
			NUTRIPLANT	NUTR
Materiais Básicos	Químicos	Químicos Diversos	CRISTAL	CRPG
			E I DU PONT	DUPO
			UNIPAR	UNIP
TOTAL DE 10 EMPRESAS				

Fonte: Elaborado pelo autor

A escolha da empresa pesquisada para este estudo se deu pela relevância de suas operações para o setor químico. O quadro 7 abaixo demonstra a empresa escolhida para o presente estudo:

QUADRO 7 – EMPRESA ESCOIHIDA PARA O ESTUDO

SETOR ECONÔMICO	SUBSETOR	SEGMENTO	EMPRESAS DA AMOSTRA	LISTAGEM
Materiais Básicos	Químicos	Petroquímicos	BRASKEM	BRKM
TOTAL DE 1 EMPRESA				

Fonte: Elaborado pelo autor

A escolha desta metodologia se baseou no fato da pesquisa sobre a IFRS 15 ser realizada numa fase anterior a sua aplicação, ou seja, não existem, neste momento, dados reais de empresas que adotaram e quais foram os impactos percebidos por estas empresas. Desta forma, optou-se por dar um foco metodológico tal qual que enfatize as características qualitativas de alguns fatores relevantes e propicie ao leitor um entendimento profundo acerca deles.

4 DISCUSSÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

Este capítulo se destina a dar uma breve apresentação da empresa pesquisada bem como, com base nos relatórios de referência da CVM, abordar as principais fontes de geração de receitas e de que forma estão sendo evidenciadas em suas notas explicativas, com o intuito de traçar um paralelo do modelo de reporte com o quadro referências do item 2.5.3. Como resultado será apresentado um quadro de impactos na operação da empresa pesquisada em relação aos critérios definidos no quadro referência.

4.1 BRASKEM S.A.

4.1.1 O GRUPO ECONÔMICO E SUAS FONTES DE GERAÇÃO DE RECEITAS

Tal qual informado à CVM em seu relatório de referência 2017, a Companhia tem por objeto: (a) fabricação, comércio, importação e exportação de produtos químicos e petroquímicos, e derivados de petroquímica; (b) produção, distribuição e comercialização de utilidades tais como: vapor, águas, ar comprimido, gases industriais, assim como a prestação de serviços industriais; (c) produção, distribuição e comercialização de energia elétrica para seu consumo próprio e de outras empresas; (d) participação em outras sociedades, nos termos da Lei das Sociedades por Ações, na qualidade de sócia ou acionista; e (e) fabricação, distribuição, comercialização, importação e exportação de gasolina, óleo diesel, gás liquefeito de petróleo (GLP) e outros derivados de petróleo. (BRASKEM, 2016, p. 108).

A Braskem é líder no mercado de resinas termoplásticas nas Américas e maior produtor de polipropileno dos Estados Unidos, contando com mais de 8 mil colaboradores distribuídos em uma ampla extensão geográfica.

Suas operações são organizadas nos seguintes segmentos operacionais:

a) Brasil: (i) Petroquímicos Básicos; (ii) Poliolefinas; (iii) Vinílicos; e (iv) Distribuição Química;

b) Estados Unidos/Europa e México

Seus segmentos operacionais bem como suas receitas líquidas são distribuídos da seguinte forma, conforme quadro 8, abaixo:

QUADRO 8 – RECEITA PROVENIENTE DO SEGMENTO E SUA PARTICIPAÇÃO NA RECEITA LÍQUIDA DA COMPANHIA

(em R\$ milhões, exceto %)	Exercício social encerrado em 31 de dezembro de					
	2016	% do total	2015	% do total	2014	% do total
Petroquímicos Básicos	25.063	53%	24.270	52%	25.576	57%
Poliolefinas	20.307	43%	19.986	43%	18.502	41%
Vinílicos	3.016	6%	2.780	6%	2.709	6%
EUA e Europa	8.896	19%	8.240	18%	7.934	18%
México	1.587	3%	472	1%	92	0%
Receita Líquida Consolidado dos Segmentos	58.869	124%	55.748	119%	54.814	121%
Outros Segmentos	12	0%	160	0%	310	1%
Unidade Corporativa	-	0%	-	0%	-	0%
Receita líquida Consolidada antes das Eliminações e Reclassificações	58.882	124%	55.907	119%	55.125	122%
Eliminações e Reclassificações	- 11.218	-24%	- 9.027	-19%	- 9.989	-22%
Receita Líquida	47.664	100%	46.880	100%	45.136	100%

Fonte: adaptado pelo autor com base no relatório de referência 2017

A companhia adota como práticas contábeis as normas expedidas pelo IASB e respectivos CPCs. As bases de preparação e apresentação das demonstrações contábeis consideram o custo histórico como base de valor e considera também eventuais ajustes necessários para adequar ao valor justo seus ativos e passivos, requerendo julgamentos e estimativas por parte da gestão da companhia.

Em relação à adoção do IFRS 15, a companhia divulgou em suas notas explicativas de 2016 a seguinte redação:

CPC 47 – IFRS 15 – “Receita de contrato com cliente” – este pronunciamento foi editado pelo IASB em maio de 2014 e substituirá a CPC 30 e IAS 18, que abrange contratos de bens e serviços. A nova norma baseia-se no princípio de que a receita é reconhecida quando o controle de um bem ou serviço é transferido para um cliente. Em 2016, a Companhia fez progressos significativos nas revisões de contratos e espera concluir as avaliações dos contratos e validar os resultados até o final de 2017. Com base na análise concluída até o momento, a Companhia espera que o impacto potencial na contabilização das vendas de produtos permaneça substancialmente inalterado. A Companhia espera adotar a nova norma utilizando a abordagem retrospectiva modificada, segundo a qual o efeito cumulativo de aplicar inicialmente a nova orientação é reconhecido como um ajuste ao saldo inicial de lucros acumulados no primeiro trimestre de 2018. Esta norma foi deliberada pela CVM em dezembro de 2016 e será adotada a partir de janeiro de 2018.

A seguir abordaremos os potenciais impactos levantados no quadro 2.5.3 em relação ao que foi observado pelo pesquisador na análise das demonstrações financeiras do grupo Braskem no ano de 2016 bem como em seu relatório de referência publicado junto à CVM para o mesmo período.

4.1.2 POSSÍVEIS IMPACTOS TRAZIDOS PELA IFRS 15 À OPERAÇÃO DA EMPRESA

Combinação de contrato

A IFRS 15 prevê a avaliação de se contabilizar vários contratos como um único contrato, ao contrário da orientação atual de reconhecimento de receita, em que as entidades podem considerar combinar contratos em certas circunstâncias. O novo padrão requer combinação de contratos quando determinados critérios forem atendidos, já expostos em seções anteriores neste trabalho. Sabe-se que as entidades muitas vezes entram em contratos múltiplos com o mesmo cliente ao mesmo tempo, mas muitas vezes não podem avaliar especificamente se esses contratos são interdependentes tendo que usar o julgamento para determinar se os critérios de combinação de contrato do novo padrão são atendidos.

A companhia mantém contratos com múltiplos clientes nos setores em que atua. Possui uma ampla gama de clientes e vendas bastante pulverizadas entre seus portfólios de produtos e mercados. Não há nenhuma divulgação da empresa acerca de reconhecimento de receitas com combinação de contratos, todavia, espera-se que esta exigência da norma IFRS 15 imprima algum impacto na Braskem pelo fato de ser uma exigência mandatória, ou seja, a empresa será obrigada a combinar contratos que se enquadrem nos critérios para reconhecimento.

Modificação do contrato

O novo padrão exige que as entidades considerem as modificações do contrato como contratos separados se essas modificações resultarem em adição de obrigações de desempenho "distintas" e um aumento no preço do contrato por um montante de consideração que reflète o preço de venda individual da entidade para as obrigações de desempenho separadas. Para uma modificação de contrato que não atenda aos critérios a serem contabilizados como um contrato separado, uma entidade deve determinar se deve ser contabilizada como rescisão do contrato original e a criação de um novo contrato ou como se fosse parte do contrato original,

ou seja, a entidade atualizaria o preço da transação e a medida do progresso para a satisfação total da obrigação de desempenho e registraria um ajuste de recuperação acumulável na receita.

Na análise do relatório de referência da Braskem não foi possível identificar menções acerca das modificações contratuais que a entidade está sujeita, todavia, a empresa pratica contratos na modalidade “guarda-chuva” e isto pode implicar na revisão de quantidades e preço a depender das condições de mercado no momento de tais alterações. Entendemos que a Braskem deverá avaliar, em seu projeto de aderência da IFRS 15, se seus processos e controles internos para modificações contratuais devem ser revisados ou adaptados para cobrir as exigências da nova norma.

Identificação de Obrigações de Desempenho

O novo padrão exige que as entidades avaliem os bens e serviços prometidos em um contrato para identificar obrigações de desempenho. Especificamente, o novo padrão exige que uma entidade contabilize um bem ou serviço “distinto” ou um série de bens ou serviços distintos como uma obrigação de desempenho separada. A empresa basicamente atua na fabricação e venda de produtos em seus mercados. Não foi identificada uma grande diversidade de promessas inseridas no contexto operacional de um contrato de fornecimento além da própria passagem de controle do bem em questão.

Contraprestação variável

A maior fonte geradora de receitas da companhia é a venda de produtos. Atualmente a empresa reconhece suas receitas com base no CPC 30 (IAS 18) cuja norma preconiza que a mensuração das receitas variáveis devem ser postergadas até que possam ser mensuradas com confiabilidade. Tal evento geralmente ocorre quando as incertezas deixam de existir ou quando o pagamento é recebido do cliente.

Na avaliação do relatório de referência da Braskem não foi possível identificar o modelo de decisão quanto eventuais incentivos que podem impactar os preços dos contratos, desta forma, inferimos que a administração não possui uma política definida e que para estar em cumprimento da nova norma precisará usar de

juízo para determinar se o valor esperado ou valor mais provável é mais preditivo para se definir o montante da contrapartida no contrato.

Independentemente de qual técnica é utilizada para estimar o preço da transação, algumas ou todas as estimativas da contrapartida variável só estão incluídas no preço da transação na medida em que é provável que não ocorrerá uma reversão significativa no valor da receita acumulada reconhecida quando a incerteza associada à consideração da variável é posteriormente resolvida. Como resultado, a Braskem podem ter que reconhecer algum ou todo o valor ponderado de probabilidade ou a quantidade mais provável estimada.

Em nossa análise, a entidade deverá considerar fatores que poderiam indicar que uma estimativa de contraprestação variável está sujeita a reversão significativa, como a suscetibilidade a fatores fora da influência da entidade, experiência limitada com similaridade tipos de contratos, período longo antes da incerteza ser resolvido, práticas de concessão de concessões ou uma ampla gama de possíveis montantes de contraprestação. Algumas ou todas as estimativas de consideração variável só estão incluídas no preço da transação, na medida em que é provável que as mudanças subsequentes na estimativa não resultariam em uma "reversão significativa" da receita. O novo padrão exigirá que a entidade atualize esta estimativa em cada período de relatório para refletir as mudanças nos fatos e circunstâncias.

Componente de financiamento significativo

O novo padrão exige que as entidades ajustem o preço da transação pelo valor do tempo do dinheiro quando existe um componente de financiamento significativo com o objetivo de ajustar o montante prometido da contraprestação para refletir o que o preço de venda teria ocorrido se o cliente tivesse pago em dinheiro pelos bens ou serviços no momento que esses bens ou serviços foram transferidos ao cliente.

O prazo de faturamento da Braskem é, em grande parte, de 30 dias, razão pela qual a companhia entende que o valor dos títulos a receber corresponde ao seu valor justo na data da venda. A Companhia realiza parte de suas contas a receber de clientes através da alienação de títulos para fundos destinados à aquisição de recebíveis. Essas operações são realizadas sem direito de regresso, razão pela qual os títulos são baixados no ato da operação.

Como um expediente prático, a norma permite que a entidade não seja obrigada a contabilizar um componente de financiamento significativo se, no início do contrato, o tempo esperado entre o pagamento e a transferência dos bens e serviços prometidos é de um ano ou menos.

Por estes motivos, entendemos que este requisito da IFRS 15 não afetará de forma significativa os resultados operacionais da Braskem.

Reconhecendo receita

De acordo com o novo padrão, as entidades reconhecem a receita quando o controle dos bens ou serviços subjacentes a uma obrigação de desempenho é transferida para o cliente, o que difere do modelo de transferência de riscos e benefícios aplicado pela empresa de acordo com a orientação atual de reconhecimento de receita, o IAS 18.

De acordo com as demonstrações financeiras de 2016 publicadas pela Braskem, as receitas provenientes de vendas de produtos são reconhecidas quando (i) o montante das vendas puder ser mensurado de forma confiável e a Companhia não mantiver controle sobre os produtos vendidos; (ii) for provável que os benefícios econômicos serão recebidos pela Companhia; e (iii) todos os títulos legais, riscos e benefícios da propriedade dos produtos forem integralmente transferidos para o cliente. A Companhia não realiza vendas com envolvimento gerencial continuado. As vendas da Braskem são, em sua maioria, para clientes industriais e, em menor volume, para revendedores. O momento em que o direito legal assim como os riscos e benefícios são substancialmente transferidos para o cliente é determinado da seguinte forma:

(i) para contratos em que a Companhia é responsável pelo frete e seguro, o direito legal, bem como os riscos e benefícios, são transferidos ao cliente no momento em que a mercadoria é entregue no destino combinado contratualmente;

(ii) para contratos em que o frete e o seguro são de responsabilidade do cliente, os riscos e benefícios são transferidos no momento em que os produtos são entregues à transportadora do cliente; e

(iii) para os contratos cuja entrega do produto envolve o uso de tubovias, especialmente os insumos básicos, os riscos e benefícios são transferidos

imediatamente após os medidores oficiais da Companhia, que é o ponto de entrega dos produtos e transferência de suas propriedades.

Os fretes de vendas, de remessas para armazenagem e transferências de produtos acabados entre estabelecimentos da Braskem são incluídos no custo dos produtos vendidos.

Possíveis impactos identificados neste quesito para a Braskem é referente às avaliações necessárias para o processo de reconhecimento de receitas da IFRS 15. Neste caso a entidade deverá primeiro determinar se o controle é transferido ao longo do tempo ou em um ponto determinado no tempo (como nos parece ser o caso da Braskem) atendendo a uma série de critérios já explorados neste trabalho.

Depois de avaliar cuidadosamente se a receita deve ser reconhecida ao longo do tempo (à medida que a produção ocorre) ou em um ponto no tempo (provavelmente quando o cliente obtém os bens ou serviços), a entidade precisará avaliar e determinar o ponto específico no qual o controle foi transferido para o cliente além do fato de ser ou não um item de uso alternativo e os termos de pagamento.

Custos do Contrato

Pelo novo pronunciamento as empresas terão critérios para determinar quando capitalizar os custos associados à obtenção e cumprimento de seus contratos.

As entidades são obrigadas a reconhecer um ativo para custos incrementais de obtenção de um contrato (por exemplo, comissões de vendas) quando esses custos forem recuperados. Os custos do cumprimento de um contrato seriam capitalizados apenas quando estiverem diretamente relacionados a um contrato, gerar ou aprimorar recursos que serão utilizados para satisfazer o desempenho obrigações e devem ser recuperados.

Em nossa análise não foi identificado nos demonstrativos financeiros e notas explicativas da Braskem menções acerca de custos para obtenção e cumprimento de seus contratos, todavia, será necessário uma avaliação para considerar o impacto do novo padrão em suas políticas atuais para capitalizar os custos de obtenção de um contrato.

De acordo com os padrões atuais de reconhecimento de receita, há uma orientação limitada sobre a capitalização de tais custos, e as entidades geralmente fazem uma eleição de política contábil para despesá-los ou, em certos casos, capitalizá-los. Dado que o ciclo de produção e recebimento de seus produtos é menor do que um ano não esperamos que este critério traga efeitos relevantes para a operação da Braskem pois ela poderá se utilizar do expediente prático trazido pela norma e despesas os gastos de obtenção de contratos que seriam amortizados em menos de um ano.

Divulgações

O novo padrão exige que as entidades divulguem informações quantitativas e qualitativas que permitam aos usuários das demonstrações financeiras entender a natureza, o montante, o tempo e a incerteza das receitas e fluxos de caixa decorrentes de contratos com os clientes. Apenas neste trabalho foi possível entender a preocupação dos *boards* em ter uma melhor qualidade de divulgação que permita isso, dado nossa dificuldade em identificar elementos qualitativos e quantitativos de informações sobre o reconhecimento de receitas.

Este será talvez o maior impacto não só para a Braskem mas para a maioria das empresas que publicam seus demonstrativos financeiros. Os requisitos de divulgação do novo padrão são significativamente mais abrangentes do que os padrões de receita existentes.

Em nossa análise dos demonstrativos financeiros e notas explicativas da Braskem não foi identificado menção que nos levasse a entender que há aderência ao novo padrão dos seguintes requisitos abaixo:

a. Divulgação de receita e quaisquer perdas por imparidade reconhecidas separadamente de outras fontes de receita ou perdas por imparidade de outros contratos.

b. Desagregação da receita para descrever como a natureza, o montante, o tempo e a incerteza das receitas e dos fluxos de caixa são afetados por fatores econômicos.

c. Informações sobre ativos e passivos do contrato e mudanças nesses saldos, o valor da receita reconhecida no período atual que anteriormente foi

reconhecido como um passivo do contrato e o valor da receita reconhecida no período atual relacionado às obrigações de desempenho satisfeitas em períodos anteriores.

d. Informações sobre obrigações de desempenho.

e. Informações sobre o preço de transação de uma entidade alocado às demais obrigações de desempenho, incluindo o valor agregado do preço da transação alocado às obrigações de desempenho que não estão satisfeitas e quando a entidade espera reconhecer isso montante como receita.

f. Uma descrição dos julgamentos significativos e mudanças nesses julgamentos, que afetam o montante e o cronograma do reconhecimento de receita.

g. Informações sobre a contabilização de custos de uma entidade para obter ou cumprir um contrato, incluindo saldos de conta e métodos de amortização.

h. Informações sobre as decisões políticas, ou seja, se a entidade usou os expedientes práticos para componentes financeiros significativos e os custos contratuais permitidos pelo novo padrão.

4.1.3 TABELA DE IMPACTOS ESPERADOS NA OPERAÇÃO DA EMPRESA ESTUDADA

A tabela a seguir resume nossas expectativas em relação à operação da Braskem quanto aos principais impactos na aderência à nova norma contábil. A primeira coluna trás os requisitos avaliados e contidos no quadro 2.5.3 seguido de uma coluna com o aspecto principal deste requisito e por fim uma terceira coluna com o grau de impacto que se espera ser enfrentado pela companhia na tentativa de aderência à norma.

TABELA 5 – GRAU DE IMPACTO DOS PRINCIPAIS ASPECTOS DO IFRS 15 NA OPERAÇÃO DA BRASKEM

REQUISITO	ASPECTO PRINCIPAL	GRAU DE IMPACTO
Combinação de contratos	Verificar se os critérios para combinação de contratos se aplicam à operação da Braskem. Se afirmativo a companhia será obrigada a combinar contratos que atendam a estes critérios.	
Modificação de contratos	Estabelecer critérios para identificar se alterações contratuais	Baixo

CONTINUA

	devem ser contabilizadas de forma prospectiva ou dentro de um contrato já existente	
Obrigações de desempenho	Identificação das expectativas válidas por seus clientes em seus contratos de venda	Baixo
Contraprestação variável	Identificação de fatores que possam culminar que a contraprestação seja variável o que levaria a avaliação de aplicação da restrição	Médio
Componente de financiamento	Ajuste do preço da transação para refletir o preço de venda a vista da transação	Baixo
Reconhecimento de receita	Determinação do momento de passagem do controle de seus produtos aos clientes	Médio
Custos dos contratos	Determinação de quando capitalizar os custos associados à obtenção e cumprimento de seus contratos.	Baixo
Divulgações	Prover informações quantitativas e qualitativas que permitam aos usuários das demonstrações financeiras entender a natureza, o montante, o tempo e a incerteza das receitas e fluxos de caixa decorrentes de contratos com os clientes.	Alto

Fonte: elaborado pelo autor

CONCLUSÃO

De maneira geral, a expectativa de impactos de adoção da IFRS 15 pela companhia é moderada, dado a natureza de sua operação e contratos que possui com seus clientes. Apesar disso, a tarefa de adequação à norma não é fácil uma vez que a empresa terá que coletar informações que provem que determinado aspecto da norma não se aplica à empresa.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Os objetivos do FASB e do IASB para o projeto de reconhecimento de receita foram o de melhorar e convergir os princípios de reconhecimento de receita de acordo com os US GAAP e IFRSs e desenvolver orientações que simplificam e aprimoram os requisitos de reconhecimento de receita, ao mesmo tempo que fornece uma estrutura conceitual mais robusta para abordar questões de reconhecimento de receitas melhorando o nível de consistência dos requisitos, a comparabilidade das práticas contábeis e a utilidade das divulgações para tomada de decisão dos investidores de capital.

As normas atuais não atendem aos anseios da comunidade contábil e por isso fez-se necessário o desenvolvimento da IFRS 15.

Buscou-se identificar, através da análise das demonstrações financeiras da Braskem, algum aspecto que possa já se enquadrar nos requisitos da IFRS 15, no sentido de termos uma previsão dos esforços, dificuldades e impactos que a empresa terá ao aderir à norma. Dentro dos requisitos que estudou-se na empresa escolhida foram identificados muitos aspectos que atualmente sejam reportados e que poderiam ser apenas aprimorados para atendimento à norma.

No desenvolvimento do trabalho se identificou aspectos que vão além da contabilidade e que devem ser explorados e levados em consideração pelas empresas no processo de aderência da IFRS 15 e por isso são apresentadas aqui.

A seguir apresentam-se alguns dos pontos observados que podem trazer alguma criticidade, além dos aspectos já levantados na discussão dos resultados, à empresa.

Relação com investidores: deve-se levar em consideração possíveis mudanças nos indicadores de *performance* da companhia caso eles sejam extraídos dos demonstrativos contábeis. A IFRS 15 poderá trazer uma maior volatilidade no lucro das companhias em função do reconhecimento acelerado ou postergado de receitas que costumeiramente eram reconhecidas de outra forma. Ainda, há de se ter atenção especial à comunicação das mudanças ao mercado e, obviamente, com a divulgação dos dados contábeis e aspectos qualitativos exigidos pela nova norma.

Controles internos: será necessário uma revisão importante nos controles internos das companhias no intuito de se obter uma documentação robusta para suportar as decisões e mudanças nos processos de reconhecimento de receitas, capitalização de custos, precificação, impairment, etc. Para aquelas empresas que reportam em USGAAP, atenção especial para os controles para atender a lei Sarbanes-Oxley.

Contratos: Será necessário uma análise crítica profunda dos contratos com clientes existentes na data de adoção inicial atentando-se às possíveis modificações contratuais e seus impactos no preço das transação. Foi também observado uma possível necessidade de se avaliar alterar a forma de redação contratual de forma a facilitar a coleta de informações para alimentar o sistema de informações e atender aos critérios de divulgação da IFRS 15.

Treinamento: Trata-se de um caminho crítico para o sucesso da implantação da IFRS 15, desta forma, é necessário definir uma estratégia com a criação de um time de implantação e disseminação deste conhecimento dentro da organização.

Compliance: Muitas das mudanças trazidas pela IFRS 15 podem ser endereçadas através da definição de políticas contábeis. Também é necessário adequação do plano de contas das empresas para acomodar as novas necessidades de apresentação e facilitar a divulgação. Atenção especial às questões tributárias como a mudança de base fiscal e contábil.

Ambiente de TI: Esta é uma área crítica. Avaliar criticamente se há necessidade de se mudar sistemas de tecnologia da informação para acomodar as mais diversas informações que a nova norma requisita. Mudanças nos controles de TI também podem ser observados assim como necessidade de customizações de ERPs para atender aos critérios da IFRS 15.

Coleta de dados: é necessário efetuar um inventário físico dos contratos existentes, identificando suas obrigações de desempenho bem como os preços da transação que sevem ser alocados a cada obrigação de desempenho identificada.

Por fim, se destaca a gestão de projeto como um fator de sucesso para a implantação da norma contábil. É necessário definir uma estratégia de implantação com controles rígidos e um cronograma robusto com atividades chaves dado que o

prazo de adequação e adoção é curto. A avaliação de se ter uma consultoria externa auxiliando no processo também pode ser uma boa abordagem.

Como conclusão geral de nosso estudo, tem-se que a IFRS 15 trará diversos desafios, inovações e boas práticas às informações contábeis e que tanto a empresa estudada quanto as outras empresas terão um caminho longo para se adequarem.

Potencialmente alguns setores serão mais afetados do que outros, mas todas as empresas deverão passar por um processo de levantamento de aderência para que possam se assegurar e evidenciar que estão, ou não, sujeitas às novas normas e isto por si só já será um grande processo de aprendizagem e um projeto desafiador.

Este trabalho focou em alguns aspectos importantes da nova norma e não na sua totalidade. Realizou-se também a pesquisa num momento pré implantação o que nos limita bastante pois partimos de um material ainda não adaptado visando prever potenciais impactos que futuramente, após a implantação, possam ficar mais claros e dar maior riqueza à pesquisa. Desta forma, entende-se que há um universo enorme de futuras pesquisas a ser realizadas quanto à IFRS 15, das quais destacam-se (a) um estudo de caso acerca das mudanças organizacionais observadas na implantação da IFRS 15, (b) pesquisa sobre o nível de aderência dos requerimentos de divulgação em uma amostragem de empresas de capital aberto de um setor específico, (c) avaliação dos impactos nos resultados contábeis em consequência das alterações trazidas pela IFRS 15.

REFERÊNCIAS

- AAA-FASB FINANCIAL REPORTING ISSUE CONFERENCE. **Reconsidering revenue recognition**. 2007. Disponível em: < <http://72.3.243.42/2007aaafasb/2007AAA-FASBPrimaryReadingMaterial.pdf> >. Acesso em: 25 mar. 2017.
- ALLOCCO, A.; et al. **In depth: a look at current financial reporting issues**. 2014. Disponível em: < <https://www.pwc.de/de/newsletter/kapitalmarkt/assets/in-depth-ifs-15-real-estate-march-2017.pdf> >. Acesso em: 17 mar. 2017.
- AGOGLIA, C. P.; DOUPNIK, T. S.; TSAKUMIS, G. T. Principles-based versus rules-based accounting standards: the influence of standard precision and audit committee strength on financial reporting decisions. **The Accounting Review**, Sarasota, v. 86, n. 3, p. 747-767, Apr. 2011.
- BADERTSCHER, B. A.; HRIBAR, S. P.; JENKINS, N. T. Informed trading and the market reaction to accounting restatements. **The Accounting Review**, Sarasota, v. 86, n. 5, p. 1519-1547, May, 2011.
- BELKAOUI, A. R. **Accounting theory**. 5th ed. São Paulo: Atlas, 2005.
- BEUREN, I. M. **Como elaborar trabalhos monográficos em contabilidade: teoria e prática**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2006.
- BRASIL. **Lei n. 11.638**, de 28 de dezembro de 2007. Altera e revoga dispositivos da Lei no 6.404, de 15 de dezembro de 1976, e da Lei no 6.385, de 7 de dezembro de 1976, e estende às sociedades de grande porte disposições relativas à elaboração e divulgação de demonstrações financeiras. Disponível em: < http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2007-2010/2007/lei/l11638.htm >. Acesso em: 02 jan. 2014.
- BRASKEM. **Demonstrações financeiras padronizadas de 2016**. [2017]. Disponível em: < <https://www.braskem.com.br/> >. Acesso em: 17 out. 2017.
- BRAVO, R. S. **Técnicas de investigação social: teoria e ejercicios**. 7. ed. Madrid: Paraninfo, 1991.
- COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS (CPC). **CPC-17: contratos de construção**. Brasília, nov. 2012. Disponível em: < http://www.cpc.org.br/pdf/CPC_17.pdf >. Acesso em: 25 mar. 2017.
- _____. **CPC-27: ativo imobilizado**. Brasília, nov. 2012. Disponível em: < http://www.cpc.org.br/pdf/CPC_30.pdf >. Acesso em: 25 mar. 2017.
- _____. **CPC-30: receitas**. Brasília, nov. 2012. Disponível em: < http://www.cpc.org.br/pdf/CPC_30.pdf >. Acesso em: 25 mar. 2017.
- _____. **ICPC-02: contrato de construção do setor imobiliário**. Brasília, dez. 2009. Disponível em: < http://www.cpc.org.br/pdf/ICPC_02.pdf >. Acesso em: 25 mar. 2017.

_____. **ICPC-11**: recebimento em transferência de ativos de clientes. Brasília, dez. 2009. Disponível em: < http://www.cpc.org.br/pdf/ICPC_11.pdf >. Acesso em: 25 mar. 2017.

_____. **CPC-47**: receita de contrato com cliente. Brasília, dez. 2016. Disponível em: < http://www.cpc.org.br/pdf/CPC_47.pdf >. Acesso em: 25 mar. 2017.

DELOITTE. **A roadmap to applying the new revenue recognition standard**. 2017. Disponível em: < <https://www2.deloitte.com/us/en/pages/audit/articles/a-roadmap-to-applying-the-new-revenue-recognition-standard.html> > Acesso em: 25 mar. 2017.

DOBLER, M. Rethinking revenue recognition? The case of construction contracts under International Financial Reporting Standards. **International Journal of Revenue Management**, Suíça, v. 2, n. 1, p. 1-22, 2008. Disponível em: < http://www.bwl.unimuenchen.de/personen/emerprof/ballwieser/files/publikationen/pdobler/dobler_ijrm_2008.pdf >. Acesso em: 25 mar. 2017.

EDWARDS, E. O.; BELL, P. W. **The theory and measurement of business income**. Berkeley: University of California Press, 1973.

ERNST YOUNG. **Revenue from contracts with customers (ASC 606)**: financial reporting developments: A comprehensive guide. 2016. Disponível em: < [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/FinancialReportingDevelopments_BB3043_RevenueRecognition_30August2017/\\$FILE/FinancialReportingDevelopments_BB3043_RevenueRecognition_30August2017.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/FinancialReportingDevelopments_BB3043_RevenueRecognition_30August2017/$FILE/FinancialReportingDevelopments_BB3043_RevenueRecognition_30August2017.pdf) >. Acesso em: 18 mar. 2017.

FONSECA, J. J. S. **Metodologia da pesquisa científica**. Fortaleza: UEC, 2002.

GLEASON, C. A.; JENKINS, N. T.; JOHNSON, W. B. The contagion effects of accounting restatements. **The Accounting Review**, Sarasota, v. 83, n. 1, p. 83-110, 2008.

GERHARDT, T. E.; SILVEIRA, D. T. **Métodos de pesquisa**. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2009.

GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

HENDRIKSEN, E. S.; VAN BREDA, M. F. **Teoria da Contabilidade**. São Paulo: Atlas, 2010.

INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD - IASB. **Normas internacionais de relatórios financeiros (IFRS)**: pronunciamentos oficiais emitidos até 1º de janeiro de 2009. São Paulo: Ibracon, 2009.

INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD - IASB-b. **Exposure draft**: revenues from contracts with customers. Nov., 2011. Disponível em: < <http://www.ifrs.org/Current+Projects/IASB+Projects/Revenue+Recognition/EDNov11/ED.htm> >. Acesso em: 26 mar. 2017.

INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD - IASB-c. **Information for observers**: performance obligation. 2008. Disponível em: < <http://www.iasb.org>>. Acesso em: 20 mar. 2017.

INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD - IASB-d. **Information for observers: customer consideration.** 2008. Disponível em: < <http://www.iasb.org> >. Acesso em: 20 mar. 2017.

INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD – IASB-e. **IFRS 15 revenue from contracts with customers: basis for conclusions.** 2014. Disponível em: < http://www.kasb.or.kr/upload/constancy/20140616/IFRS15_Basis%20for%20Conclusions_Website_190.pdf >. Acesso em: 20 mar. 2017.

INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD - IASB-f. **The conceptual framework for financial reporting 2010.** Set., 2010. Disponível em: < <http://www.ifrs.org/News/PressReleases/Documents/ConceptualFW2010vb.pdf> >. Acesso: 20 mar. 2017.

IUDICIBUS, S. **Teoria da Contabilidade.** 10. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

KAM, K. **Accounting theory.** 2nd ed. Hayward: John Wiley & Sons, 1990.

LIMA, J. B. N. **A relevância da informação contábil e o processo de convergência para as normas IFRS no Brasil.** 2010. 236 f. Dissertação (Mestrado em Controladoria e Contabilidade) – Faculdade de economia, administração e contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2010.

LIMA, M. V. Um estudo sobre finanças comportamentais. **ERA-eletrônica, EAESP/FGV,** São Paulo, v. 2, n. 1, p. 1-19, jan./jun. 2003.

MCCONNELL P. **Revenue recognition: finally, a Standard approach for all.** London: International Financial Reporting Standards Foundation, 2014.

MIRANDA, M. B. Teoria geral dos contratos. **Revista virtual direito Brasil,** São Paulo, v. 2, n. 2, p. 1-15, 2008.

MISES, V. L. **Ação humana: um tratado de economia.** 2. ed. Rio de Janeiro: Instituto liberal, 1995.

NIYAMA, J. K. **Contabilidade Internacional.** São Paulo: Atlas, 2008.

PROCHÁZKA, D. **New approaches to revenue recognition and common sense.** 2009. Disponível em: < http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1518378 >. Acesso em: 26 mar. 2017.

REEVE, J. M.; et al. **Fundamentos de Contabilidade: princípios.** São Paulo: Cengage Learning, 2009.

SCHIPPER, K. A.; et al. Reconsidering revenue recognition. **Accounting horizons,** Sarasota, v. 23, n. 1, p. 55-68, Feb. 2009.

SECURITY EXCHANGE COMMISSION - SEC. **Report Pursuant to Section 704 of the Sarbanes-Oxley Act of 2002.** Jan. 2003. Disponível em: < <http://www.sec.gov/news/studies/sox704report.pdf> >. Acesso em: 26 mar. 2017.

SECURITY EXCHANGE COMMISSION - SECb. **Staff Accounting Bulletin n. 104**. Dec. 2003. Disponível em: < <http://www.sec.gov/> >. Acesso em: 18 mar. 2017.

SEIPP, E.; KINSELLA, S.; LINDBERG, D. L. Xerox, Inc. **Issues in accounting education**, Sarasota, v. 26, n. 1, p. 219-240, Feb. 2011.

SILVA, E. R. C. et al. **Pesquisa documental**: alternativa investigativa na formação docente. In: CONGRESSO NACIONAL DE EDUCAÇÃO, 9, 2009, Paraná. Disponível em: < http://www.pucpr.br/eventos/educere/educere2009/anais/pdf/3124_1712.pdf >. Acesso em: 17 mar. 2017.

SFAC 6. **Financial Accounting Standards Board**. [2017]. Disponível em: < <http://www.gasb.org/cs/BlobServer?blobcol=urldata&blobtable=MungoBlobs&blobkey=id&blobwhere=1175822102897&blobheader=application%2Fpdf> >. Acesso em: 17 mar. 2017.

TAVARES, T. N. **A implantação do IFRS 15 no Brasil**: análise das mudanças nos processos e controles internos para reconhecimento da receita nos contratos de construção. 2016. 76 f. Dissertação (Mestrado em Controladoria e Contabilidade) – Universidade Presbiteriana Mackenzie, São Paulo, 2016.