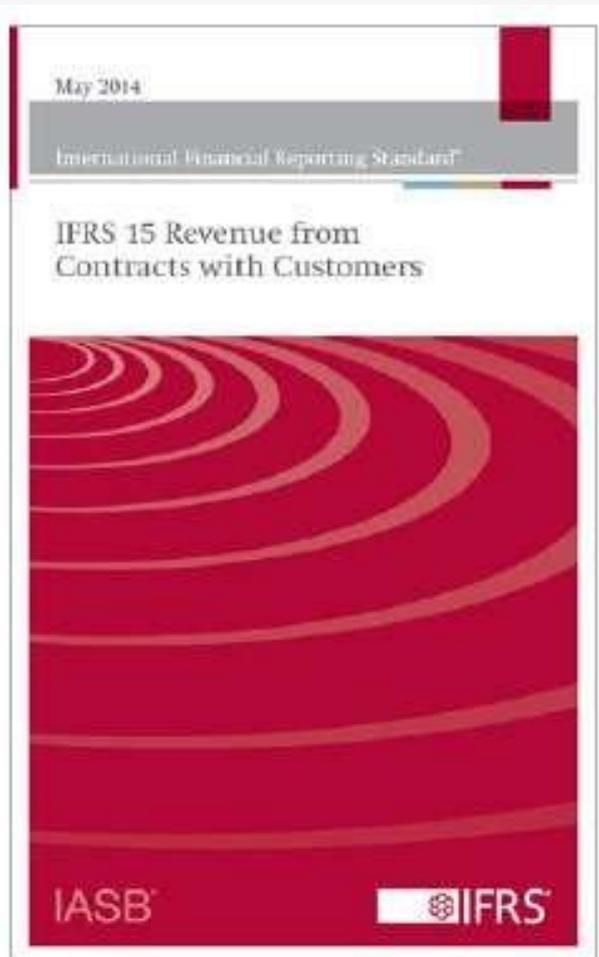


Reconhecimento de Receita: IFRS 15 e os novos desafios para as empresas brasileiras

Ahmed Sameer El Khatib
Mestre e doutorando PUC/SP



- 1) Definição de Receita
- 2) IFRS 15: Cinco etapas fundamentais
- 3) Desafios para as Empresas Brasileiras
- 4) Considerações Finais



“Receita é a expressão monetária, validada pelo **mercado**, do agregado de **bens e serviços** da entidade, em sentido amplo e que provoca um **acréscimo concomitante no ativo e patrimônio líquido...**”



Uma receita será reconhecida quando os seus produtos e serviços são **transferidos** para outra entidade. Assim, adota-se a essência econômica da **transferência do controle** em vez da figura jurídica da posse do bem respectivo.



“Uma receita deve ser medida, em termos ideais, pelo valor de troca do produto ou serviço da empresa.”

O valor de troca deve representar:

- O equivalente a caixa;
- O valor presente dos direitos monetários a serem recebidos em consequência da transação.



Analizando-se o CPC 00 – “Estrutura Conceitual”, quando se fala em receita, fala-se em ***“aumento de benefícios econômicos durante o período contábil, sob a forma da entrada de recursos ou do aumento de ativos ou diminuição de passivos, que resultam em aumentos do patrimônio líquido, e que não estejam relacionados com a contribuição dos detentores dos instrumentos patrimoniais”***.



Primeiras questões envolvendo a IFRS 15

O que pretendemos informar quando nos debruçamos sobre o reconhecimento de receitas?

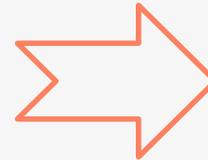
- **O que é receita?**
- **Quando é razoável reconhecer uma receita?**
- **Qual o valor que se deve reconhecer uma receita?**



Quando e Como reconhecer a Receita?

ANTES DA MUDANÇA

- IAS 11 – Contratos de construção
- IAS 18 – Receita bens e serviços
- IFRIC 13 – Programas de fidelização de clientes
- IFRIC 15 – Acordos para construção de imóveis
- IFRIC 18 – Transferência de ativos de clientes
- SIC 31 – Receita – Operações envolvendo serviços de publicidade



DEPOIS DA MUDANÇA

IFRS 15 Receita de contratos com clientes
(CPC 47)

1º de Janeiro 2018

Janeiro 2018						
DOM	SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SÁB
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31	1 - Dia da Paz	
01/31 CHEIA	08 MING.	16 NOVA	24 CRESC.			



IFRS 15: Cinco etapas fundamentais

A IFRS 15 estabelece uma abordagem abrangente para se determinar quando uma receita deve ser reconhecida e por qual montante deve ser reconhecida.

5 passos para o reconhecimento e mensuração:

- 1) Identificação de contrato(s) com um cliente
- 2) Identificação das obrigações contratuais de desempenho
- 3) Determinação do preço da transação
- 4) Alocação do preço da transação às obrigações contratuais de desempenho
- 5) Reconhecimento da receita quando (ou à medida que) a entidade satisfaz suas obrigações de desempenho



Passo 01: Identificação do Contrato

- O que é um contrato?
 - Um acordo entre duas ou mais partes que cria direitos e obrigações executáveis (*enforceable*)
- O que é um cliente?
 - A parte que entrou em contrato com uma entidade para obter bens ou serviços que são o ‘produto’ das atividades ordinárias dessa entidade em troca de uma contrapartida.
- Para ser reconhecido, um contrato deve:
 - Estar aprovado pelas partes
 - Ser possível identificar os direitos de cada parte sobre o produto ou serviço
 - Ser possível identificar as condições de pagamento
 - Ter substância comercial (i.e. Espera-se que riscos, prazos ou volumes dos fluxos de caixa da entidade sejam modificados por conta do contrato)
 - Ser **provável** que a entidade receberá uma contrapartida como troca dos bens e serviços transferidos ao cliente.



Passo 02: Obrigações de Desempenho

- A identificação das obrigações contratuais de desempenho é um passo fundamental, pois dentro de um único contrato (ou pacote de contratos combinados), a obrigação da entidade vendedora pode se resumir à entrega de um único produto ou serviço.
- Nesse contexto, a IFRS 15 estabelece que, no nascimento do contrato, a entidade deve avaliar se as promessas de entrega de produtos ou serviços configuram-se em compromisso de transferir ao cliente um bem ou serviço (ou um pacote de bens ou serviços) distinto.



Passo 03: Determinação do Preço

- O preço (ou a contrapartida) de um contrato pode variar pela existência de descontos, rebates, reembolsos, créditos, concessões, incentivos, bônus por performance, penalidades e outros itens similares.
- Também poderá variar por parcela contingente (que dependa de eventos futuros)
- Variabilidade pode estar expressa no contrato, ser prática usual do mercado ou mesmo indicações de que a entidade pretende oferecer algum abatimento no preço para o cliente.



Passo 04: Alocação do Preço às Obrigações de Desempenho

Princípio geral (IFRS 15.73)

➤ *The objective when allocating the transaction price is for an entity to **allocate the transaction price to each performance obligation** (or distinct good or service) in an amount that depicts the amount of consideration to which the entity expects to be entitled in exchange for transferring the promised goods or services to the customer.*

➤ Ou seja, aloca-se o preço a cada obrigação de desempenho de forma a refletir a contrapartida que se espera ter direito pela transferência dos bens ou serviços prometidos no contrato.



Passo 05: Reconhecimento da Receita

Em um
ponto no
tempo

Receita é reconhecida no momento em que o cliente obtém controle do ativo prometido. Indicadores de controles incluem:

- Direito de receber o pagamento
- Título legal de propriedade
- Posse física
- Riscos e benefícios da propriedade
- Aceitação do cliente

Ao longo
de um
período

A receita é reconhecida através da medição do progresso em direção à satisfação completa da obrigação de desempenho.



Principais Setores Impactados

	1º Passo	2º Passo	3º Passo	4º Passo	5º Passo
Aeroespacial e defesa	X		X		X
Administradores de fundos			X		
Construção			X		X
Fabricantes sob encomenda					X
Licenciadores (mídia, saúde e farmacêutica, franqueadores)	X	X			X
Software		X		X	X
Telecomunicações		X		X	
Incorporação imobiliária	X	X			X



Impactos Tributários pós IFRS

- Com a entrada em vigor da Lei nº 12.973/2014, a legislação tributária passou a dar tratamento específico para os efeitos decorrentes da adoção das novas práticas contábeis previstas na Lei Societária, extinguindo assim o RTT e a necessidade de controle dos registros contábeis conforme métodos e práticas vigentes anteriormente a 31/12/2007, extinguindo também o FCONT.
- Neste contexto, a IN RFB nº 1.575/2015 ampliou a sistemática de controle por subcontas, facultando aos contribuintes a evidenciação das diferenças entre a contabilidade societária e a contabilidade fiscal por meio da utilização de duas subcontas.
- Criação do GT Contábil (RFB e CPC)
- Consulta Pública 07 da RFB



Impactos Organizacionais pós IFRS

- Receita pode ser reconhecida em um momento específico no tempo ou ao logo do tempo
- Possível aceleração ou diferimento do reconhecimento de receita
- Aumento da importância da área contábil como business partner da área de negócios
- Revisões dos contratos com os clientes
- Revisões podem ser necessárias para o planejamento tributário
- Customização com sistema contábil (ERP)
- Mudanças nos indicadores de performance (KPI)
- Impactos na política de dividendos



Considerações Finais

- Momento do Reconhecimento.
- Transferência do Controle.
- Diferentes competências tributárias sobre o consumo: IPI, ICMS, ISS, IOF.
- Relação entre a contabilidade (CPC 47) e legislações tributárias estadual e municipal.
- Preço da transação (CPC 47, § 47) x Responsabilidade tributária (artigo 121 CTN).

Obrigado!

Ahmed Sameer El Khatib
akhatib@prefeitura.sp.gov.br