



UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO
FACULDADE DE ADMINISTRAÇÃO E CIÊNCIAS CONTÁBEIS
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS

Nathalia Alves Costa

**O DESAFIO DE ASSIMILAÇÃO DO CPC 47, RECEITA DE CONTRATOS COM
CLIENTES, PARA O SETOR DE TELECOMUNICAÇÕES**

Rio de Janeiro
2018

NATHALIA ALVES COSTA

**O DESAFIO DE ASSIMILAÇÃO DO CPC 47, RECEITA DE CONTRATOS COM
CLIENTES, PARA O SETOR DE TELECOMUNICAÇÕES**

Monografia apresentada à Universidade Federal do Rio de Janeiro como requisito básico à obtenção de título acadêmico de bacharel em Ciências Contábeis, sob orientação do Prof^a Carlos Vieira.

Rio de Janeiro

2018

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO
FACULDADE DE ADMINISTRAÇÃO E CIÊNCIAS CONTÁBEIS
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS

**O DESAFIO DE ASSIMILAÇÃO DO CPC 47, RECEITA DE CONTRATOS COM
CLIENTES, PARA O SETOR DE TELECOMUNICAÇÕES**

NATHALIA ALVES COSTA

Aprovado em: __/__/__

BANCA EXAMINADORA

Prof. Msc. Carlos Vieira

M. Sc. em ciências contábeis - FAF/UERJ

Orientador

Profª. Heloisa Siqueira Lordello

M. Sc. em ciências contábeis – FAF/UERJ

Professora Revisora

Prof. M. Sc. Rafael Bezerra Vieira

M. Sc. em ciências contábeis – FEA/USP

Professor Revisor

AGRADECIMENTOS

Primeiro à minha família que sempre me apoiou incondicionalmente quando eu precisei nessa longa jornada.

Em especial, agradeço a minha mãe Eliane, minha heroína, que sempre esteve ao meu lado, oferecendo apoio e incentivo nas horas difíceis.

Obrigada aos meus colegas, que nos momentos da minha ausência dedicada ao estudo superior, sempre me fizeram entender que o futuro é feito a partir da constante dedicação no presente.

A todos os amigos que conheci durante o curso de Ciências Contábeis, que fizeram parte da minha formação e contribuíram diretamente para o meu crescimento pessoal e profissional, o meu muito obrigado!

“Que o teu orgulho e objetivo consistam em pôr no teu trabalho algo que se assemelhe a um milagre.” Leonardo da Vinci.

RESUMO

O presente estudo teve como objetivo identificar, através de uma análise comparativa, os principais aspectos a serem considerados para a implementação do IFRS 15 – Receita de Contratos de Cliente, que entrou em vigor em 2018 e alcança diferentes segmentos de negócios. Um dos setores mais impactados pela alteração da norma é o setor de telecomunicações.

Foram analisadas as demonstrações financeiras de 31 de dezembro de 2017, bem como o primeiro formulário de informações trimestrais emitidos em 2018 pelas principais companhias de Telecomunicação, sendo elas: Tim, Oi, Telefônica e Claro. A partir desse estudo foi possível verificar que a nova norma influencia na aceleração dos reconhecimentos da receita e que o IFRS 15 exige maior nível de julgamento do que era exigido pelas orientações de receitas aplicáveis no passado.

Palavras-chave: CPC 47, Receita, IFRS 15, Contratos com Clientes, Telecomunicações.

LISTA DE QUADROS

Figura 1	Fluxograma de aplicação do modelo de 5 etapas.....	17
Figura 2	Critérios para Reconhecimento.....	22
Figura 3	Os Indicadores de Rentabilidade.....	25
Figura 4	Resumo das análises.....	28
Figura 5	Impactos Identificados.....	29
Figura 6	Diferença entre Custos.....	33

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	09
1.1	PROBLEMA	11
1.2	HIPÓTESE	12
1.3	OBJETIVO	12
1.3.1	Geral	12
1.3.2	Específico	12
1.4	JUSTIFICATIVA	13
2	FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA	14
2.1	RECONHECIMENTO DE RECEITA E O VIÉS JULGAMENTAL	15
2.2	NOVAS REGRAS DE RECONHECIMENTO DE RECEITA	16
2.2.1	Etapa 1: Identificação do Contrato com Cliente	14
2.2.2	Etapa 2: Identificação das Obrigações de desempenho	14
2.2.3	Etapa 3: Determinação do Preço da Transação	21
2.2.4	Etapa 4: Alocação do Preço da Transação	21
2.2.5	Etapa 5: Quando Reconhecer a Receita	22
2.3	IMPACTOS PARA O PLANEJAMENTO FISCAL	23
2.4	IMPACTO PARA O PLANEJAMENTO FINANCEIRO	24
3	METODOLOGIA DA PESQUISA	25
3.1	MÉTODO DE ESTUDO	26
3.2	ABORDAGEM E TIPOLOGIA DA PESQUISA	26
3.4	MÉTODO DE COLETA DE DADOS	27
3.5	MÉTODO DE ANÁLISE DE DADOS	27
4	ANÁLISE DE DADOS	28
4.1	ANÁLISE DE CONTEÚDO	28
5	CONCLUSÃO	35
	REFERÊNCIAS	37

1 INTRODUÇÃO

Durante as transformações que ocorreram no mundo empresarial, a propriedade, que antes era concentrada em uma só pessoa, foi sendo transferida para um grande número de acionista. Além disso, é possível verificar uma clara separação entre os investidores e os indivíduos que realizam a gestão de capital investido. Historicamente, o motivo dessa separação se justifica pelo ambiente organizacional se tornar cada vez mais complexo, exigindo o envolvimento de especialistas em diferentes setores, tais como: desenvolvimento e produção, marketing, finanças e recursos humanos.

Da mesma forma em que a separação da figura do proprietário e do administrador cria oportunidades para aumentar o valor de uma empresa, já que nesse contexto as organizações são geridas por profissionais mais qualificados, surge assim um dos maiores riscos que cercam esse processo de transferência de poder de decisão, o risco de agenciamento.

Segundo Silveira (2002, pg.152) o problema proposto pela Teoria da Agência ocorre quando o agente, que deveria agir sempre no melhor interesse do principal (razão pela qual é contratado), age de acordo com o seu melhor interesse, isto é, tendo em vista maximizar sua utilidade pessoal. O que de uma forma geral, pode ser interpretado como o risco do administrador apresentar um comportamento que não é consistente com os objetivos gerais da organização.

Paradoxalmente, a administração das companhias além de deter o poder de decisão sobre os recursos, também é responsável por produzir as informações à respeito das estratégias de negócio adotadas e seus resultados. Com isso, podem se formar eventuais assimetrias de informações. Klan et al (2014, pg:106) definem que a existência de assimetria de informação permite que, em uma determinada transação, a parte que detenha maior grau de informação consiga maiores benefícios que a outra.

Diante desse cenário, segundo Arruda et al (2015, pg: 25), a verificabilidade da informação contábil diminui, pois estes dados estão vulneráveis a falta de neutralidade das informações divulgadas pela administração, aumentando assim o risco para o investidor. Em partes, isto se deve ao fato de algumas atividades empresariais

necessitarem de mais estimativas para compor os valores das suas demonstrações contábeis, como é o caso da Receita.

Diversos órgãos regulatórios da área de contabilidade e auditoria das demonstrações financeiras consideram o reconhecimento da receita com uma questão contábil complexa. No dia a dia é possível identificar uma série de vulnerabilidades inerentes ao tema, dentre elas, as dúvidas que surgem a respeito do momento em que a receita deve ser contabilizada. A existência dessa subjetividade coloca o mercado exposto ao risco de gerenciamento de resultados, segundo o órgão americano Center for Audit Quality (2017) a maioria das falhas de conduta das companhias de capital aberto são desencadeadas pela necessidade de se atingir expectativas de ganhos. Por esse motivo, políticas bem definidas sobre esse assunto se fazem necessárias.

A fim de consolidar e substituir os regulamentos e interpretações relacionados à receita, foi editado pelo International Accounting Standards Board (IASB), em 2014, o IFRS15 – Revenue from Contracts with Consumer.) o IFRS 15. Essa norma, define e unifica critérios para o reconhecimento de receitas com clientes e terá sua aplicação obrigatória a partir de 2018.

Para Pirolo (2016, pg: 5) a essência do IFRS 15 é propor um modelo que possa ser aplicado aos mais diversos segmentos da economia e disciplinar o reconhecimento das receitas em função das obrigações de desempenho propostas em um contrato firmado entre a entidade e seus clientes.

No Brasil, o Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC) emitiu uma norma equivalente à IFRS 15, que passou a substituir as seguintes orientações:

- CPC 30 – Receita;
- Interpretação A – Programa de Fidelidade com o Cliente, anexa ao CPC 30;
- CPC 17- Contratos de Construção;
- ICPC 02 – Contrato de Construção do Setor Imobiliário;
- ICPC 11 – Recebimento em Transferência de Ativos dos Clientes.

Dessa forma, conforme o julgamento do referido comitê o CPC 47 produz reflexos contábeis que estão em conformidade com o documento editado pelo IASB - International Accounting Standards Board, que emite as IFRS. Um dos setores mais

impactados pela alteração da norma é o setor de telecomunicações. Até a implantação do CPC 47 o setor seguia as orientações do Pronunciamento Técnico CPC 30.

Diante desse quadro, pretende-se com esse trabalho analisar e identificar quais os impactos da adoção do IFRS 15/ CPC 47 para as companhias brasileiras do setor de telecomunicações.

1.1 PROBLEMA

Conforme as prescrições do no CPC 47, a correlação às Normas Internacionais de Contabilidade – IFRS 15, deve-se reconhecer receita quando houver a tradição completa de bem ou se for cumprida determinada obrigação estipulada no contrato firmado com o cliente. Nesse contexto, a entrega do bem pode ser feita de uma única vez e, conseqüentemente, naquele momento é registrado o reconhecimento de receita, ou pode se dar por meio de entregas contínuas, hipótese na qual o reconhecimento de receita deverá ser feito em cada uma das etapas em que ocorrer o cumprimento da obrigação de desempenho.

Conforme descrito por Fábio Benzena (2018, pg:9) para os casos do reconhecimento da receita individualizada, que normalmente acontecem no setor do varejo, a entrega da mercadoria ao cliente muitas vezes coincide com a emissão da nota fiscal, ou seja, a data do faturamento. Por outro lado, existem diversas atividades em que há o fatiamento do objeto de contrato em várias obrigações de desempenho.

Nos casos em que o bem e o serviço possam ser identificados separadamente em um contrato, a entrega do bem ou a execução do serviço caracteriza, individualmente, uma obrigação de desempenho. Esses casos exigem do profissional contábil maior dedicação às redações e entendimentos de cláusulas contratuais. Visto que, uma compra e venda ou de prestação de serviços pode conter mais de uma operação que se traduz em obrigação principal.

Sendo assim, muitos desafios surgirão tanto no âmbito da divulgação das demonstrações financeiras como também no gerenciamento dos processos e controles internos das entidades. Os impactos para as Companhias podem variar de acordo com a indústria e a estrutura de seus controles internos.

Diante desse contexto de mudança, quais são os processos e controles necessário para assegurar o adequado reconhecimento da receita no setor de Telecomunicação? A medida em que a norma propõe novas estimativas e o uso de julgamento no processo de mensuração da receita, quais os riscos de falta de neutralidade que os usuários das demonstrações contábeis dessas companhias estão expostos?

1.2 HIPÓTESE

A aplicação da IFRS 15 ou, no Brasil, CPC 47 é exigida a partir de janeiro de 2018. Todas as entidades devem avaliar a extensão do impacto que a nova norma traz consigo, pois a determinação apropriada do fluxo de receita proveniente de um contrato de cliente demanda maiores estimativas na determinação do preço da transação e a gestão do cumprimento das obrigações previstas no acordo entre as partes. Sendo assim, o processo de convergência exige reformulação do planejamento, gestão e controle de áreas como vendas, operações, jurídico, tributário, dentre outros fatores internos.

1.3 OBJETIVO

1.3.1 Geral

Este trabalho tem por objetivo investigar os impactos do CPC 47 - Receitas de Contratos com Cliente no reconhecimento, mensuração e divulgação das informações relativas a receitas nas demonstrações financeiras das companhias do setor de telecomunicações, especialmente, ao que se refere as notas explicativas.

1.3.2 Específico

- Realizar uma análise comparativa dos principais aspectos a serem considerados para a implementação do IFRS 15 - Receitas de Contratos com Clientes, que entrou em vigor em 2018 e alcança

diferentes segmentos de negócios, em especial o setor de telecomunicações;

- Identificar quais são as etapas do reconhecimento de receita que requerem maiores estimativas e julgamento da administração e como as companhias do setor estão divulgando essas informações.

1.4 JUSTIFICATIVA

Diversos órgãos de contabilidade e auditoria das demonstrações financeiras consideram o processo de reconhecimento de receita como uma questão contábil complexa. A linha de receitas na demonstração de resultados constitui uma das mais importantes, pois avalia o desempenho da força de vendas das companhias, e é fator primordial para o desempenho econômico das entidades.

Segundo Fagundes et al. (2016, pg 40) a alteração da norma de reconhecimento de receitas é muito relevante, pois a ideia de desempenho começa sempre com a da receita, e o restante vem em seguida com a agregação dos custos, despesas e a sua confrontação, mas o fundamental é a receita. Já alguns autores entendem que a relevância da receita para a tomada de decisão dos usuários das demonstrações financeiras, explica-se pelo fato dessa rubrica ser determinante para formação do lucro.

Sendo assim, a discussão se torna pertinente devido ao impacto que o novo critério de reconhecimento de receita pode gerar para as empresas de telecomunicações e os seus *Stakeholders*. De uma forma geral, o IFRS – 15 propõe métodos divulgação que visam auxiliar os usuários das demonstrações financeiras a entender a natureza, o montante, o momento e a incerteza em relação à receita e aos fluxos de caixa decorrentes de contratos com clientes. É de suma importância que o setor esteja consciente sobre os desafios inerentes ao processo conformidade à nova norma.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Conforme o pronunciamento conceitual básico “Estrutura Conceitual para a Elaboração e Apresentação das Demonstrações Contábeis”, o CPC 00, a receita é definida, no item 4.25 deste pronunciamento, como aumentos nos 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 ao aporte dos proprietários da entidade.

O conceito fundamental de receita proposto no CPC 00 é amplo e envolve tanto receitas como ganhos. Enquanto a receita surge no curso das atividades usuais do negócio, os ganhos podem ou não ter origem de atividades usuais. Se enquadram na definição de ganhos a venda de ativos não circulantes e a reavaliação de títulos e valores mobiliários negociáveis. A receita pode ser designada por uma variedade de nomes, sendo eles: vendas, honorários, juros, dividendos, *royalties*, aluguéis.

O presente estudo está voltado para a análise das receitas de vendas e serviços do setor de telecomunicações, enquanto o CPC 47 alcança o reconhecimento de receita de todos os contratos com clientes, exceto os seguintes contratos:

- a) contratos de arrendamento dentro do alcance do CPC 06 – Operações de Arrendamento Mercantil;
- (b) contratos de seguro dentro do alcance do CPC 11 – Contratos de Seguro;
- (c) instrumentos financeiros e outros direitos ou obrigações contratuais dentro do alcance do CPC 48 – Instrumentos Financeiros, do CPC 36 – Demonstrações Consolidadas, do CPC 19 – Negócios em Conjunto, do CPC 35 – Demonstrações Separadas e do CPC 18 – Investimento em Coligada, em Controlada e em Empreendimento Controlado em Conjunto; e
- (d) permutas não monetárias entre entidades na mesma linha de negócios para facilitar vendas a clientes ou clientes potenciais. Por exemplo, este pronunciamento não se aplica a contrato entre duas empresas do setor de óleo e gás que pactuem a permuta de petróleo para satisfazer à demanda de seus clientes em diferentes locais especificados, de forma tempestiva. (CPC, 2016)

2.1 RECONHECIMENTO DE RECEITA E O VIÉS JULGAMENTAL

Segundo Hendriksen e Breda (2014) algumas empresas apresentam um comportamento condenável de desafiar os princípios contábeis, ao invés de tratá-los como padrões que devem ser respeitados em nome do interesse público. Para esses autores, em nenhum outro assunto gerencial está mais evidente essa tendência do que no reconhecimento de receita, pois essa é uma área contábil onde as regras são amplas e exige que os julgamentos sejam bem-intencionados. Escândalos de fraudes demonstraram que muitos tentam contornar essas regras em benefício próprio.

O caso da empresa americana, do setor de distribuição de energia e comunicações, Enron, considerado um dos maiores escândalos do mundo corporativo, exemplifica como técnicas mal-intencionadas de reconhecimento de receita podem gerar uma visão distorcida do negócio. Em meados dos anos 2000, a Enron foi considerada uma das empresas mais admiradas do mundo e a sua alta performance dava ao mercado a impressão de empresa inovadora.

Para isso, conforme analisado por Dharan e Bufkins (2008), a Enron utilizou a técnica de marcação a mercado para a contabilização dos seus contratos de energia. O estudo desses autores explica que esse método permitiu que a companhia reconhecesse a valor presente o futuro fluxo de caixa dos contratos que havia firmado. Dessa forma, o benefício esperado de transações futuras era contabilizado no período corrente, antes que qualquer produto ou serviço fosse oferecido em troca, registrando ganhos que ainda não haviam sido realizados.

Nesse período, segundo Thomas (2002, pg:43) as companhias tinham a autonomia para desenvolver estimativas e fazer avaliações sobre os longos contratos de energia. O Financial Accounting Standards Board (FASB), órgão estadunidense criado para padronizar os instrumentos de contabilidade utilizados pelas empresas cotadas em bolsa de valores, entendia que não seria aplicável impor um método único de valorização e divulgação para o setor. O trabalho desse autor ainda ressalta que, em uma companhia como a Enron, que possuía uma cultura de perseguir metas agressivas de ganhos, as estimativas estavam sujeitas a superavaliação.

Para Martinez (2001, pg:67), as companhias gerenciam os seus resultados com o objetivo de atingir determinados pontos de referências para o mercado (benchmarks). São definidos por ele três pontos de preocupações, sendo eles:

- A tendência de se reverter situações de prejuízos para evitar apuração de perdas;
- A manutenção do desempenho recente através de ajustes que indiquem a ideia de resultados crescentes;
- A apresentação de resultados pautada no atendimento das projeções e expectativas de analistas.

Diante desse contexto, os gestores podem fazer intervenções nas demonstrações financeira com a intenção de atingir algum desses pontos de referência.

Martinez (2008, p:04) também identificou que a administração pode fazer escolhas não somente baseados nos fatos contábeis. A mensuração das escolhas exercidas pelo meio do gerenciamento de resultados é efetuada através das accruals (acumulações) discricionárias. Accruals são as contas de resultado que entraram no cômputo do lucro, mas que não acarretaram alterações no fluxo de caixa. O intuito é mensurar o lucro no seu sentido econômico, aquele que representa acréscimo efetivo na riqueza patrimonial da unidade econômica, independente da movimentação financeira.

Considerando o impacto que a distorção no julgamento da administração pode ocasionar para as demonstrações financeiras o ambiente contábil vem investindo no aprimoramento e na ampliação do entendimento das normas.

2.2 NOVAS REGRAS DE RECONHECIMENTO DE RECEITA

Freire et al. (2012, pg:4) descreve a contabilidade a linguagem universal dos negócios, tendo como principal órgão normalizador o IASB – International Accounting Standards Board, que emite as IFRS – International Financial Reporting Standards. Nos Estados unidos, o Financial Accounting Standards Board (Fasb) é o responsável por desenvolver as mudanças nas normas contábeis americanas. Em 28 de maio de 2014 o IASB e o Fasb emitiram em conjunto uma nova norma de reconhecimento de receita, o IFRS 15.

Com isso, os dois órgãos objetivam esclarecer e convergir o reconhecimento de receita de acordo com USGAAP - United States Generally Accepted Accounting Principles e com as IFRSs. Também se acredita que a norma melhora a comparabilidade de práticas de reconhecimento de receita e utilidade de divulgações.

Os impactos mais relevantes recaem nas indústrias de transformação e tecnologia. Entretanto, todas as entidades precisarão avaliar o seu processo de reconhecimento de receita e as possíveis implicações da nova norma.

Pirola et al. (2016, pg: 5) ressalta que a essência da IFRS 15 é propor um modelo que possa ser aplicado nos diversos segmentos de mercado, não se limitando ao reconhecimento das receitas, mas também na determinação do preço e em sua alocação quanto às obrigações de desempenho do contrato. O modelo conceitual de reconhecimento de receita é estruturado em 5 etapas, conforme a figura (1) a seguir.



FIGURA 1 – Fluxograma de aplicação do modelo de 5 etapas.
Fonte: KPMG (2016, p.7)

2.2.1 Etapa 1: Identificação do Contrato com Cliente

A primeira etapa do reconhecimento de receita é a identificação do contrato com o cliente, que conforme o item 10 do CPC 47, o contrato é definido como um acordo entre duas ou mais partes que criam direitos e obrigações exigíveis, podendo esses contratos serem escritos, orais ou até mesmo implícitos pelas práticas comerciais de uma entidade.

O contrato só poderá ter efeitos contábeis quando forem atendidas as seguintes condições:

a) quando as partes do contrato aprovarem o contrato (por escrito, verbalmente ou de acordo com outras práticas usuais de negócios) e estiverem comprometidas em cumprir suas respectivas obrigações;

(b) quando a entidade puder identificar os direitos de cada parte em relação aos bens ou serviços a serem transferidos;

(c) quando a entidade puder identificar os termos de pagamento para os bens ou serviços a serem transferidos;

(d) quando o contrato possuir substância comercial (ou seja, espera-se que o risco, a época ou o valor dos fluxos de caixa futuros da entidade se modifiquem como resultado do contrato);

(e) quando for provável que a entidade receberá a contraprestação à qual terá direito em troca dos bens ou serviços que serão transferidos ao cliente. Ao avaliar se a possibilidade de recebimento do valor da contraprestação é provável, a entidade deve considerar apenas a capacidade e a intenção do cliente de pagar esse valor da contraprestação quando devido. O valor da contraprestação à qual a entidade tem direito pode ser inferior ao preço declarado no contrato se a contraprestação for variável, pois a entidade pode oferecer ao cliente uma redução de preço. (CPC, 2016)

2.2.2 Etapa 2: Identificação das obrigações de desempenho estabelecidas no contrato

A segunda etapa proposta pelo novo CPC 47 é a identificação dos bens e serviços prometidos no contrato. Nesta etapa é definido conceito de obrigação de desempenho ou performance, que conforme item 22 do referido pronunciamento, são as atividades que a entidade deve cumprir para transferir as mercadorias ou fornecer os serviços prometidos ao cliente. O cliente pode beneficiar-se do bem ou serviço, seja isoladamente ou em conjunto com outros recursos. Se, historicamente, for identificado que a entidade vende o bem ou presta o serviço separadamente há evidências que o cliente pode beneficiar-se do bem ou serviço isoladamente. Se no contexto do contrato junto ao cliente as promessas de transferências de bens e fornecimento e serviços forem identificadas separadamente, também há a distinção entre bens e serviços.

Ao interpretar o novo CPC, é importante destacar que a nova norma não prioriza a transferência de risco e benefícios como condição para reconhecimento de uma venda. Na abordagem atual a entidade satisfaz a sua obrigação de desempenho quando transfere o bem o serviço prometido ao cliente, a transferência ocorre quando, ou a medida em que, o comprador obtiver o controle desse ativo.

Conforme definido no item 33 do CPC 47, o controle do ativo refere-se à capacidade de determinar o uso do ativo e de obter substancialmente a totalidade dos benefícios restantes provenientes do ativo. O controle inclui a capacidade de evitar que outras entidades direcionam o uso do ativo e obtenham benefícios desse ativo. Os benefícios do ativo são os fluxos de caixa potenciais (entradas ou economias em saídas) que podem ser obtidos direta ou indiretamente de muitas formas.

Dentre os requisitos que não atendem ao conceito de controle exemplificado no Apendix B do CPC 47, destaca-se a questão dos acordos de recompra que podem ser classificados como arrendamento mercantil, objeto do CPC 06, ou como venda de produto com direito a devolução.

Outra transação que não se caracteriza como transferência de controle seria os contratos em consignação. Nessa situação a entidade não deve reconhecer a receita por ocasião da entrega do produto ao cliente, pois nesse caso entende-se que a entidade pode exigir a devolução do bem ou transferir a terceiros, conforme indicadores de consignação ilustrado no item B77 do novo CPC.

Para alguns contratos, o controle é considerado transferido quando o produto é entregue no local do cliente ou quando o produto é enviado, dependendo dos termos do contrato (incluindo os termos de envio e entrega). Entretanto, existe ainda o acordo do tipo faturar e manter (*bill-and-hold*), que de acordo com o item B80 do CPC 47 o cliente tem a capacidade de direcionar o uso do produto, e de obter substancialmente a totalidade dos benefícios remanescentes desse produto, mesmo que tenha decidido não exercer seu direito de tomar a posse física desse produto. Para atender as condições estipuladas para o acordo do tipo *bill-and-hold* a entidade deve manter evidências de que foi um acordo solicitado pelo cliente, além disso o produto deve estar separado do estoque e pronto para ser transferido ao cliente.

Também há situações em que o cliente de uma entidade recebe bens ou serviços de outra entidade que não é uma parte diretamente envolvida no contrato com o cliente. O estudo da EY (2014, pg: 49) destaca que quando outras partes são envolvidas no fornecimento de bens ou serviços para o cliente de uma entidade, deve-se necessariamente verificar se a obrigação de desempenho é fornecer o bem ou serviço diretamente (ou seja, a entidade é o principal) ou providenciar que outra parte forneça o bem ou serviço (ou seja, a entidade é um agente).

Conforme descrito na nova norma de reconhecimento de receita, especificamente do item B34 a B38 do CPC 47, para determinar se a entidade atua como principal ou agente ela deve realizar considerações sobre a natureza da promessa. Por exemplo, se uma entidade obtém o controle dos bens ou serviços de outra parte antes de transferir esses bens e serviços para o cliente, a obrigação de desempenho da entidade pode ser fornecer os bens ou serviços diretamente. Nesse cenário, conclui-se que a entidade está atuando como principal e reconheceria a receita pelo valor bruto ao qual tem direito.

A entidade que obtém a propriedade legal de um produto apenas momentaneamente antes de ela ser transferida para o cliente não está atuando, necessariamente, como principal. Há situações em que a entidade apenas facilita a venda de bens ou serviços para o cliente em troca de uma taxa ou comissão e geralmente não controla os bens ou serviços por nenhum período de tempo. Portanto, para essa entidade a obrigação de desempenho é providenciar um terceiro que forneça os bens ou serviços para o cliente, caracterizando-a como agente, de acordo com os critérios definidos no item B36 do CPC 47.

De acordo com a análise da KPMG (20016, pg: 23) na maioria dos contratos em que são oferecidos aos clientes pontos por fidelidade a natureza da obrigação pode não ser conhecida até que o cliente faça a escolha entre bens ou serviços fornecidos pela entidade ou por um terceiro. Nesse caso a entidade é obrigada a permanecer de prontidão para fornecer os bens e os serviços. Posteriormente, se o cliente vier a escolher os bens ou serviços de um terceiro, a entidade precisaria considerar se ela estava atuando como agente.

O estudo da EY (2014, pg: 51) destaca que as entidades terão que avaliar se devem reconhecer a receita pelo valor líquido ou bruto. Nos casos em que atua como agente, a companhia reconhece somente uma taxa ou comissão, que é o valor líquido da contraprestação que a entidade retém após pagar à outra parte a contraprestação recebida pelos bens ou serviços a serem fornecidos por aquela parte. Quando a entidade é o principal a receita reconhecida é o valor bruto que a entidade espera ter o direito de receber.

Conforme identificado no estudo da KPMG (2016, pg:41), uma entidade pode receber pagamentos não reembolsáveis de seus clientes por bens ou serviços que o

cliente tem o direito no futuro. O pagamento antecipado do cliente é reconhecido como um passivo de contrato e a receita é reconhecida no futuro, quando os bens e serviços são transferidos. A IFRS 15 se baseia na noção de que um ativo de contrato ou passivo de contrato é gerado quando cada uma das partes de um contrato desempenha as suas obrigações. A norma requer que uma entidade apresente esses ativos de contratos ou passivos de contratos no balanço patrimonial.

Quando os clientes não exercem o seu direito, isso resulta em um cenário conhecido como quebra (*breakage*) estabelecidos no item B44 a B47 do CPC 47. Na ocasião de quebra, a entidade não foi requerida a cumprir sua obrigação de desempenho. Portanto uma parte do passivo do contrato pode referir-se a direitos contratuais que a entidade não espera que sejam exercidos no futuro. Conforme previsto na nova norma, no cenário de quebra, a entidade deve reconhecer a receita apenas se a probabilidade do cliente exercer seus direitos restantes tornar-se remota.

2.2.3 Etapa 3: Determinação do preço da transação

Quando a entidade conseguir satisfazer uma obrigação de desempenho, ou seja, quando a entidade conseguir transferir o controle do bem em questão ou fornecer o serviço prometido ela deve determinar o preço da transação. Esse processo é a terceira etapa do reconhecimento de receita, conforme modelo proposto pelo CPC 47.

Conforme identificado por Fagundes et al. (2016, pg 69) na etapa três, durante a determinação do preço da transação deve ser considerado o risco de reversão da receita, se há alguma contraprestação a pagar ao cliente e se essa contraprestação representa alguma perda com redução dos preços de bens e serviços. Adicionalmente, nos contratos que houver componentes de financiamentos, o montante deve ser ajustado refletindo o valor dinheiro no tempo.

2.2.4 Etapa 4: Alocação do preço da transação a obrigação de desempenho

Conforme analisado pelo estudo da PWC (2017, pg:7), o preço da transação deve ser alocado com base no preço de venda individual (*stand alone*) relativo a cada obrigação de desempenho. Pode ser o preço individual da venda de um bem ou serviço quando vendido separadamente para um cliente em circunstâncias semelhantes ou para clientes semelhantes. Se o preço individual da venda não for observável de forma direta, deve-se estima-lo considerando todas as informações

razoavelmente disponíveis, como condições de mercado, fatores específicos e classe de clientes.

2.2.5 Etapa 5: Reconhecer receita quando (ou à medida em que) a entidade satisfizer uma obrigação de desempenho

A quinta e última etapa da norma deixa claro que a transferência de controle pode ocorrer ao longo do tempo, e não exclusivamente em um momento específico tempo. Para isso são utilizados os seguintes critérios:

	Critério	Exemplo
1	O cliente recebe e consome simultaneamente os benefícios gerados pelo desempenho por parte da entidade à medida em que a entidade efetiva o desempenho.	Serviços rotineiros ou recorrentes.
2	O desempenho por parte da entidade cria ou melhora o ativo que o cliente controla à medida que o ativo é criado ou melhorado.	Construir um ativo no terreno do cliente.
3	O desempenho por parte da entidade não cria um ativo com uso alternativo para a entidade e a entidade possui direito executável ao pagamento pelo desempenho concluído até a data presente.	Construir um ativo especializado que só o cliente pode usar, ou construir um ativo a pedido de um cliente.

FIGURA 2 – Critérios para reconhecimento.
Fonte: KPMG (2016, p.21)

Conforme observado por Cova (2015, pg: 53) se um ou mais critérios for atendido, a entidade reconhece a receita ao longo do tempo utilizando o método que melhor reflita o seu desempenho. Um desse métodos é pelo método de produto:

Os métodos de produto incluem métodos como estudos de desempenho concluídos até a data em questão, avaliações de resultados atingidos, marcos alcançados, tempo transcorrido e unidades produzidas ou unidades entregues. Quando a entidade avaliar se deve aplicar um método de saída para mensurar seu progresso, ela deve considerar se o produto selecionado representa fielmente o desempenho da entidade em relação à satisfação completa da obrigação de desempenho. (CPC, 2016)

A entidade pode ainda, conforme orientações do item B18 do novo CPC, utilizar o método de insumo, que reconhece a receita com base nos esforços ou insumos necessários para a satisfação da obrigação de desempenho (por exemplo, recursos consumidos, horas de trabalho despendidas, custos incorridos, tempo transcorrido ou horas de máquinas utilizadas), referentes aos insumos esperados totais para a satisfação dessa obrigação de desempenho. Se os esforços ou insumos da entidade forem igualmente gastos ao longo de todo o período de desempenho, pode ser apropriado para a entidade reconhecer a receita pelo método linear.

2.3 IMPACTO DA RECEITA NO PLANEJAMENTO FISCAL

Conforme observado no estudo de Fagundes et al. (2016, pg 37), a aplicação das novas metodologias contábeis traz mudança significativa no momento do reconhecimento de receita. A adoção poderá diferir ou acelerar a receita, sendo assim, poderão ser identificados reflexos nas análises tributárias, dado que parte dos tributos considera a receita em seu cálculo, tanto em tributos municipais, estaduais e federais.

Em 22 de dezembro de 2017, foi publicada a Instrução Normativa RFB nº 1.771, dispondo sobre os procedimentos para anular os efeitos dos CPC 47, conforme o conceito de neutralidade fiscal, em que qualquer mudança nos critérios de reconhecimento de receitas, despesas e custos, decorrente do processo de harmonização contábil com os padrões internacionais, não deveria trazer mudança na apuração fiscal.

Sendo assim, a receita bruta definida no art. 12 do DL nº 1.598/77, e no inciso I, do art. 187 da Lei nº 6.404/76, continuará a ser reconhecida e mensurada conforme determinado pela legislação tributária e registrada na escrituração comercial. As diferenças existentes entre o novo modelo contábil e a metodologia fiscal deverão ser lançadas a débito ou a crédito em conta específica de “ajuste da receita bruta”, sendo possível a criação de uma única conta de ajuste contemplando todas as diferenças, desde que haja controle específico das diferenças detalhadas por operação.

Para fins de IRPJ e CSLL devidos sob o regime do Lucro Real, tanto as diferenças identificadas na receita, como no custo e despesas que forem ajustadas na Parte A do Lalur, devendo ser controlados em conta específica, ou em valores globais, desde que sejam mantidos detalhamento específico, na Parte B do Lalur.

Conforme ressaltado pelo estudo da EY (2014, pg:4) embora a IN 1.771 trouxe a regulamentação dos efeitos fiscais na apuração dos tributos federais impactados pela nova metodologia contábil da receita, ainda não foi divulgada qualquer orientação sobre como os contribuintes devem proceder na determinação dos impostos municipais e estaduais, como o ISS (Imposto sobre Serviços) e o ICMS (Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços).

As diferenças existentes entre o novo modelo contábil e a metodologia fiscal deverão ser evidenciadas em nota explicativa às demonstrações contábeis, conforme estabelecido pelo item 112.A do CPC 47. Com isso, é importante ressaltar a necessidade de uma estratégia bem definida tanto em termos fiscais como no âmbito de controles e processos envolvidos na determinação dos tributos impactados e obrigações acessórias a serem reportadas.

2.4 IMPACTO DA RECEITA NO PLANEJAMENTO FINANCEIRO

Um estudo da Deloitte (2017, pg:2), considera que o princípio básico do IFRS 15 é reconhecer a receita de maneira a refletir a transferência de bens ou serviços para clientes, considerando o que a entidade espera ter direito em troca desses bens e serviços. Sendo assim, apesar do total da receita de um contrato ser a mesma ao final do prazo acordado, esse novo método provocará efeitos contábeis sobre os resultados demonstrado nas companhias. Isso porquê, cada obrigação de desempenho prevista nesses contratos pode ser cumprida em momentos distintos.

Sendo assim, Fagundes et al. (2016, pg:37) ressalta que o IFRS 15 pode trazer alterações nas análises de balanço, pois o objetivo da nova norma é impactar a primeira linha do demonstrativo de resultado do exercício, a Receita, que influencia consideravelmente todos os índices que utilizam o lucro como insumo.

Os investidores, ao analisar as demonstrações financeiras, tem a preocupação de obter informações acerca da rentabilidade das empresas. Para Marion (2012, pg: 2), a análise dos indicadores, chamado por ele de tripé decisório, é primordial nas decisões empresariais:

[...] são os três pilares principais nas decisões empresariais (tripé decisório): a situação financeira (que corresponde a capacidade de pagamento da empresa, o fôlego, os pulmões); a estrutura do capital, o dinheiro dos

proprietários ou de outros fornecedores (que equivale a entrada de recursos na empresa, ou seja, o aparelho digestivo); e a posição econômica (relativa ao lucro, à rentabilidade, à vida da empresa, ou seja, seu sangue).

Conforme descrito por Iudícibus (2009, pg: 65) os cálculos efetuados para a análise da rentabilidade, ou seja, o retorno sobre o investimento leva em consideração o fator principal que é o lucro. Para definir a eficiência da companhia, relaciona-se o lucro com valores como volume de vendas, valor do ativo total, patrimônio líquido ou valor do ativo operacional.

Variável	Formula de Cálculo	Interpretação Teórica
Taxa de Retorno sobre o Investimento	$TRI = \text{Lucro Líquido} / \text{Ativo Total}$	Demonstra o poder de ganho da empresa, ou seja, para cada R\$1,00 investido há um ganho de X reais
Taxa de Retorno sobre o Patrimônio Líquido	$TRPL = \text{Lucro Líquido} / \text{Patrimônio Líquido}$	Expressa os resultados globais auferidos pela gerência na gestão de recursos próprios e de terceiros, em benefício dos acionistas
Giro do ativo	$GA = \text{Vendas Líquidas} / \text{Ativo}$	Representa quanto a empresa vendeu para R\$1,00 de investimento total. Quanto maior for o índice de giro do ativo, melhor é para a empresa
Margem Líquida	$MA = (\text{Lucro Líquido} / \text{Vendas Líquidas}) * 100$	Indica quanto a empresa obtém de lucro para cada R\$100,00 vendidos. Quanto maior for o índice de margem líquida, melhor é para a empresa

FIGURA 3 – Os Indicadores de Rentabilidade
Fonte: Marion (2012); Iudpicibus (2009)

Segundo Cova (2015, pg:48), a Receita constitui-se em uma métrica importante para os usuários e analistas das demonstrações financeiras e é muito empregada para avaliar o desempenho financeiro e as perspectivas futuras das organizações. Nesse sentido, é de se esperar impactos da nova norma no processo de negociação e os controles internos das organizações.

3 METODOLOGIA DA PESQUISA

A seguir serão apresentados os procedimentos metodológicos que fazem parte desta pesquisa, além da fonte de dados captados. Após delimitação do tema, do problema de pesquisa, formulação de hipóteses, exposição dos objetivos e das

justificativas, é necessário traçar um plano para operacionalizar o desenvolvimento da pesquisa.

3.1 MÉTODO DE ESTUDO

A metodologia empregada nesse estudo é classificada quanto aos fins como descritiva e exploratória de caráter qualitativo. Para Cooper & Schindler (2003) a pesquisa é classificada como descritiva quando consiste na análise, registro e entendimentos dos fatos da parte física do mundo sem que o pesquisador interfira nos resultados. Os estudos exploratórios têm características qualitativas, tendo como finalidade, segundo Vergara (2003) realizar novos achados e explicar fatos desconhecidos até o momento. O enfoque qualitativo

Quanto aos meios de investigação esta pesquisa segue o critério documental. Conforme descrito por Gil (2002) a pesquisa documental vale-se de conteúdo que não receberam ainda um tratamento analítico. Esse tipo de pesquisa visa, assim, selecionar, tratar e interpretar a informação bruta, permitindo uma descrição mais profunda e prática sobre o tema em questão e buscando extrair algum valor.

3.2 ABORDAGEM E TIPOLOGIA DA PESQUISA

Buscou-se nesse estudo analisar as notas explicativas das companhias do setor de Telecomunicações, de forma comparativa, especificamente, ao que se refere a leitura das práticas contábeis de reconhecimento de receitas, ou seja a adoção do novo CPC 47/ IFRS 15.

As notas explicativas são parte integrante das Demonstrações Financeiras e, conforme previsto no artigo 40 da NBC T 16.06, devem apresentar informações relevantes que visam complementar e esclarecer os critérios contábeis utilizados pela empresa, a composição dos saldos de determinadas rubricas, dentre outras informações que contribuam para o entendimento do usuário destas demonstrações.

Devido a atualidade do tema e as discussões existentes sobre aplicação da nova norma, este trabalho tem por objetivo investigar os impactos no reconhecimento,

mensuração e divulgação das informações relativas a receitas nas demonstrações financeiras das companhias do setor de telecomunicações.

3.3 MÉTODO DE COLETA DE DADOS

Para investigar a hipótese proposta nesse estudo, foram selecionadas quatro empresas do setor de Telecomunicações. Na elaboração deste estudo foram utilizados elementos da população com característica em comum.

As características concentraram-se em empresas de capital aberto, listadas na Bolsa de Valores de São Paulo, com registro e sujeitas às regulamentações da Comissão de Valores Mobiliários (CVM), uma vez que essas entidades possuem divulgações públicas de suas demonstrações financeiras, disponíveis para consulta por qualquer usuário. Sendo assim, o procedimento adotado é classificado como documental.

3.4 MÉTODO DE ANÁLISE DE DADOS

Neste estudo, a análise do conteúdo foi empregada com uma leitura dinâmica das notas explicativas, a fim de identificar conteúdos relacionados com o IFRS 15 e a forma de reconhecimento da receita das empresas de Telecomunicação.

A pesquisa foi realizada de forma qualitativa, pois foram interpretados dados das notas explicativas das empresas de Telecomunicação sem medições numéricas, buscando coletar material referente o impacto do IFRS 15/ CPC 47 e as práticas contábeis de reconhecimento das receitas apuradas foram descritos na análise dos resultados de forma compreensível, sinalizando o modo como às empresas vêm interpretando a referida norma.

A análise qualitativa permitiu agrupar os relatos nas categorias analíticas: presença e ausência dos efeitos do IFRS 15/CPC 47 nas Notas Explicativa das empresas de Telecomunicação. Essas categorias foram extraídas por meio de leitura em profundidade para explicitar as ideias convergentes e divergentes acerca da IFRS 15 ao buscar as seguintes informações: se as demonstrações contábeis estão sendo preparadas de acordo com a IFRS 15; se a empresa está ciente de uma nova norma

internacional para o reconhecimento de suas receitas; se a entidade evidencia estar analisando os efeitos da IFRS 15 nos seus resultados.

4 ANÁLISE DE DADOS

Com base nas notas explicativas das empresas de Telecomunicações de 31 de dezembro de 2017 e no primeiro formulário de informações trimestrais emitidos pelas companhias em 2018, foi analisado se as entidades adotaram o CPC 47 ou não, se as companhias estão cientes das mudanças e se os efeitos da nova norma estavam sendo mapeados. Os achados são expostos a seguir:

Empresa	Está ciente em 2017	Analisando os efeitos em 2018	Aplicação	Método de Adoção
Tim	✓	✓	A partir de Janeiro 2018	Retrospectiva
OI	✓	✓	A partir de Janeiro 2018	Retrospectiva Modificada
Telefonica	✓	✓	A partir de Janeiro 2018	Retrospectiva Modificada
Claro	✓	✓	A partir de Janeiro 2018	Retrospectiva Modificada

FIGURA 4 – Resumo da Análise.

Fonte: Autoria Própria

4.1 ANÁLISE DE CONTEÚDO

Inicialmente, a análise das notas explicativas revelou que nenhuma das quatro empresas avaliadas adotaram de forma antecipada o IFRS 15/ CPC 47. Segundo estudo da PWC (2017, pg:5) para companhias que elaboram os relatórios com base no IFRS, a norma entra em vigor para períodos anuais iniciados em ou após 1º de janeiro de 2018, com aplicação antecipada permitida, ao passo que, para aqueles que elaboram os relatórios com base em US GAAP, a norma é aplicável a empresas abertas para períodos anuais iniciados em ou após 15 de dezembro de 2017, e sua adoção antecipada não é permitida.

Ainda assim, verificou-se que as mudanças ocasionadas pelo IFRS 15 estavam sendo aceitas e analisadas pelas principais companhias de telecomunicação do Brasil desde, pelo menos, 31 de dezembro de 2017. Através do relatório de resultados trimestrais, datado de primeiro de janeiro até 31 de março de 2018, foi possível

observar que todas as quatro companhias optaram pela aplicação retrospectiva do novo CPC 47.

Sendo assim, o método de transição escolhido tem o efeito cumulativo da aplicação inicial reconhecido como ajuste no saldo de abertura de lucros acumulados (ou outro componente do patrimônio líquido, conforme apropriado). Dessa forma, as companhias não são requeridas a rerepresentar saldos comparativos anteriores ao exercício apresentado.

No quadro a seguir estão expostos os principais impactos identificados no ITR de Março de 2018, que foi a primeira divulgação sob efeito do CPC 47:

Etapas propostas pela norma	Impactos identificados no setor de telecomunicações	Impactos identificados no setor de telecomunicações			
		TIM	Claro	Telefonica	OI
Etapa 1	Identificar os contratos	✓	✓	✓	☒
Etapa 2	Identificar as obrigações de desempenho: Cláusulas contratuais com operações distintas	✓	✓	✓	✓
Etapa 3 e 4	Determinar e Alocar o Preço da Transação: Novo tratamento para o descontos	✓	✓	✓	✓
Etapa 5	Receita associado à venda de equipamentos e aparelhos será antecipada.	✓	✓	✓	✓
Etapa 5	Alteração no reconhecimento dos custo adicionais para obtenção do contrato	✓	✓	✓	✓
Impacto nos controles internos	Impactos em outras vertentes do negócio, ao nível dos processos e sistemas informáticos e de contabilização.	☒	☒	✓	☒

FIGURA 5 – Impactos identificados.

Fonte: Autoria Própria.

Os clientes das companhias telefônicas vão desde do cidadão comum às entidades públicas, clientes corporativos de grande porte, clientes empresariais de médio porte. Sendo assim, identificar as relações contratuais existentes é um desafio para uma empresa de telefonia em função dos diversos tipos de contrato, produto e serviços.

Conforme verificado nas notas explicativas de 31.03.2018 nas empresas Tim e Claro foi realizado um extenso trabalho de revisão todas as ofertas comerciais em vigor a fim de verificar cláusulas contratuais presentes nos contratos que poderiam ser relevantes na adoção da nova norma.

Com relação a Telefônica, foram analisados grupos de contratos de características semelhantes, uma vez que os efeitos da norma não teriam diferenças significativas de aplicação em contrato por contrato. Nas notas explicativas da Companhia Oi não foi divulgado maiores detalhes sobre o processo de Identificação dos contratos com clientes.

As companhias de telecomunicação têm por característica oferecerem combos de produtos e serviços de maneira “empacotada”, conforme descrito por Souza et al. (2015, pg:17). As quatro empresas destacaram a existência de duas obrigações de desempenho nos pacotes oferecidos aos seus clientes, sendo elas:

- venda de equipamentos; e
- prestação de serviços de telefonia fixa e móvel, dados, internet e TV por assinatura.

Segundo Clarin (2016, pg:15), o IFRS 15/ CPC 47 exige que a empresa investigue quais os produtos/ serviços que poderiam ser desagregados do pacote, determinando, assim, os seus preços de venda de forma individual, o que com a norma anterior não era necessário. Além disso, ao determinar os preços das transações a entidade deve considerar os termos do contrato e suas práticas usuais.

Com relação a alocação do preço da transação, a entidade deve atribuir a cada obrigação de desempenho identificada no contrato o seu preço de venda individual, de forma em que a contraprestação reflita o valor a qual a entidade espera ter direito de cada bem ou serviço, individualmente. Conforme identificado por Souza et (2015, pg:17) se a empresa de telefonia vende um equipamento junto com um serviço a receita deverá ser reconhecida nos mesmos padrões de venda, caso o aparelho não estivesse associado a um contrato de prestação de serviço.

Sendo assim, no contexto das companhias de telefonia, verificou-se que a aplicação da nova norma resultará em um aumento das receitas com a venda de equipamento para todas as quatro empresas. Conforme divulgado nas notas explicativas, antes da adoção da nova norma, as companhias reconheciam o desconto integralmente no valor do equipamento, sem que a receita de serviços fosse impactada. Conforme previsto no item 82 do CPC 47, a entidade deve alocar o

desconto concedido ao cliente, proporcionalmente, a todas as obrigações de desempenho do contrato.

Em nota explicativa a Tim declara que:

[...] adoção da nova norma de receita trouxe em alguns casos a aceleração no reconhecimento das receitas de vendas de equipamentos e/ou aparelhos celulares, que são geralmente reconhecidas no momento da transferência do controle ao cliente, basicamente em decorrência da alocação do desconto entre as obrigações de desempenho na venda de planos que tenham serviço mais equipamento/aparelho.

Também alinhada com a nova metodologia a Oi informou:

[...] é devido realizar a alocação do desconto entre as obrigações de desempenho na venda de planos e no contrato de mobilidade e a receita de aparelhos deve aumentar pelo reconhecimento das receitas de vendas de aparelhos celulares, no momento da transferência do controle do bem ao cliente, enquanto as receitas de serviço devem ser reduzidas ao longo da transferência do serviço prometido.

Na análise da Claro os ajustes referentes ao CPC 47 são:

Uma parte adicional da receita foi alocada às receitas reconhecidas pela venda de celulares no início do contrato, representando um aumento na receita de venda de equipamentos em relação à prática contábil adotada anteriormente.

Finalmente, em conformidade com o processo de reconhecimento das outras três empresas do setor, a abordagem da Telefônica consiste:

[...] quando os pacotes incluem um desconto no equipamento, há um aumento das receitas reconhecidas pela venda de celulares e outros equipamentos, em detrimento da receita do serviço em curso ao longo de períodos subsequentes.

Como consequência da aplicação do desconto proporcionalmente a todas as obrigações de desempenho e não só ao preço do equipamento, observou-se que as companhias de telecomunicação deverão reconhecer no seu balanço patrimonial uma nova conta, o ativo contratual, que se refere a diferença entre o valor contábil da venda desse equipamento e o valor recebido do cliente.

Conforme estudo da EY (2014, pg:135), quando uma entidade satisfaz uma obrigação de desempenho entregando o bem ou serviço prometido, a entidade ganha o direito à contraprestação do cliente e, assim, tem um ativo de contrato. Quando o cliente desempenha a sua obrigação antecipadamente, por exemplo, pagando antecipadamente a sua contraprestação prometida, a entidade tem um passivo de contrato.

Ainda conforme a análise da EY (2014, pg: 136) os ativos de contrato existem quando uma entidade tiver satisfeito uma obrigação de desempenho, mas ainda não possui um direito incondicional a contraprestação (por exemplo, porque a entidade deve primeiramente satisfazer outra obrigação de desempenho no contrato antes de ter o direito de emitir fatura ao cliente). Já um Recebível é um direito da entidade à contraprestação que seja incondicional. O direito à contraprestação é considerado incondicional, se somente a passagem do tempo for exigida antes que o pagamento dessa contraprestação seja devido.

Outra alteração observada no setor é o tratamento dado aos custos adicionais para obtenção de contrato. Na análise da KPMG (2016, pg:26) os custos incorridos no cumprimento de um contrato, que não estão no escopo de outras orientações (por exemplo, estoques, ativos intangíveis ou imobilizado) podem ser reconhecidos como ativo caso atendam os seguintes critérios:

- se relacionam diretamente a um contrato existente ou a um contrato específico previsto;
- geram ou aumentam os recursos da entidade que serão usados para satisfazer as obrigações de desempenho no futuro; e
- espera-se que sejam recuperados.

No quadro abaixo encontra-se os custos que podem e os custos que não podem ser capitalizados quando esses critérios forem cumpridos.



Custos diretos que são elegíveis para capitalização se outros critérios forem atendidos 	Custos a serem lançados como despesas quando incorridos 
<ul style="list-style-type: none"> - Mão-de-obra direta – por exemplo, salários - Materiais diretos – por exemplo, suprimentos - Alocação de custos que se referem diretamente ao contrato – por exemplo, despesas de depreciação e amortização - Custos que são expressamente cobráveis do cliente de acordo com o contrato - Outros custos que sejam incorridos somente porque a entidade celebrou o contrato – por exemplo, os custos com subcontratantes 	<ul style="list-style-type: none"> - Custos gerais e administrativos – a menos que explicitamente cobráveis nos termos do contrato - Custos que se referem a obrigações de desempenho satisfeitas - Custos de desperdício de materiais, mão de obra, ou outros - Custos que não estão diretamente relacionados às obrigações de desempenho remanescentes, ainda não satisfeitas

FIGURA 6 – Diferença entre custos.
Fonte: KPMG (2016, p.21)

Conforme identificado na nota explicativas da Tim os Custo para obtenção do contrato serão tratados da seguinte forma:

De acordo com a norma a entidade deve reconhecer como ativo os custos incrementais para obtenção de contrato com cliente, se a entidade espera recuperar esses custos. Durante a adoção da nova norma, a Companhia contabilizou como ativo na rubrica “despesa antecipada” os valores incorridos por estes conceitos, sendo posteriormente reconhecido ao resultado, de forma consistente com a transferência ao cliente dos bens ou serviços aos quais o ativo se refere.

Também alinhada com a nova metodologia a Oi informou:

A Companhia deve reconhecer como ativo os custos incrementais para obtenção de contrato com cliente que se espera recuperar e deve reconhecer perda por redução ao valor recuperável no resultado na medida em que o valor contábil do ativo reconhecido exceder o valor restante da contraprestação que a Companhia espera receber em troca dos bens e serviços ao qual o ativo se refere. A Companhia deve ativar certos custos que atualmente são registrados diretamente no resultado e reconhecê-los ao resultado em base sistemática que seja consistente com a transferência ao cliente dos bens e serviços ao qual o ativo se refere.

Na análise da Claro os custos incrementais para obtenção de contrato com cliente são tratados da seguinte forma:

A Companhia tinha como prática reconhecer os custos relacionados à obtenção de contrato diretamente ao resultado no momento em que eles eram incorridos. Em atendimento aos requerimentos da IFRS 15 (CPC 47), a Companhia passou a reconhecer estes custos como um ativo de contrato. O saldo capitalizado está sendo amortizado ao longo do período de transferência dos bens e serviços ao cliente. Da mesma forma, certos custos de cumprimento do contrato, que atualmente são registrados no resultado quando incorridos, serão capitalizados e diferidos, de acordo com a IFRS 15 (CPC 47), na medida em que eles se relacionem com obrigações de desempenho que são satisfeitas ao longo do tempo.

Finalmente, em conformidade com o processo de reconhecimento das outras três empresas do setor, a abordagem da Telefônica consiste:

Todos os custos incrementais para obter um contrato (comissões de vendas e outros custos de aquisição de terceiros) são contabilizados como despesas antecipadas (ativo) e amortizados no mesmo período que a receita associada a esse ativo. Da mesma forma, certos custos de cumprimento do contrato, também são diferidos na medida em que eles se relacionem com obrigações de desempenho que estão satisfeitas ao longo do tempo.

Um estudo atualizado da KPMG (2016, pg: 48) apontou que para atingir os requerimentos da nova norma, as entidades terão que divulgar mais informações sobre contratos com clientes do que atualmente estão fazendo. Embora grande parte do esforço de divulgação seja qualitativo, há várias divulgações quantitativa, por exemplo, receita desagregada e obrigações de desempenho remanescentes, que podem exigir mudanças significativas nos processos de levantamento de dados e sistemas de TI.

Com relação a esse aspecto, a Telefônica divulgou que devido a fatores como grande número de contratos, inúmeros sistemas de fontes de dados, bem como a necessidade de fazer estimativas complexas a aplicação do IFRS 15 demandou a implementação de novas ferramentas de TI e mudanças nos processos e controles de todo o ciclo de receita na Companhia. As demais companhias não detalharam os desafios relacionados ao momento de transição para o IFRS 15/CPC 47.

Conforme descrito por Souza et al. (2015, pg:17) o setor de telecomunicação é extremamente baseado em sistemas e as alterações precisam ser realizadas com cuidado, devido ao volume e massa de dados que é tratada. Cada ligação realizada por um cliente gera um registro, que posteriormente irá gerar um faturamento. Cada cliente recebe uma conta de telefone por mês, e existem ciclos diferentes de faturamento e só essa diferença de ciclos gera uma dificuldade processual. Quando há fechamento de um período contábil, existem ciclos que estão em andamento, que vão gerar um vencimento no mês seguinte, que causa a necessidade do reconhecimento de uma receita a faturar, no qual deverá ser reconhecida pelo regime de competência, mas que ainda não gerou uma fatura.

5 CONCLUSÃO

Este estudo teve por objetivo investigar os impactos da adoção do IFRS 15 no reconhecimento, mensuração e divulgação das informações relativas a receitas nas demonstrações financeiras das companhias do setor de telecomunicações. Foram analisadas, de forma comparativa, as notas explicativas de 31 de dezembro de 2017, bem como o primeiro formulário de informações trimestrais emitidos pelas companhias em 2018, de quatro empresas do segmento, sendo elas: Tim, Oi, Telefônica e Claro.

A partir desse estudo verificou-se que as principais companhias de telecomunicação do Brasil estavam aderindo as mudanças propostas pelo CPC 47. Principalmente, no que se refere a alocação do desconto a todas as obrigações de desempenho envolvida no contrato, que conseqüentemente, influencia na aceleração do reconhecimento das receitas de vendas de equipamentos provenientes de contratos que agregam venda de equipamentos e prestação de serviço telefônico.

É importante destacar que as novas regras para reconhecimento de receita exigem das companhias, inclusive as que atuam no setor de telecomunicação, maior julgamento do que era exigido pelas orientações de receitas aplicáveis no passado. Especialmente, com relação a determinação do preço das transações, que deve ser alocado com base no preço de venda individual de cada obrigação de desempenho. Não foram identificados nas notas explicativas procedimentos efetuados por essas

companhias para capturar riscos relacionados a subjetividade que possa existir nas estimativas preço de venda de equipamentos com desconto.

Outro impacto identificado em todas as companhias foi a mudança no tratamento dos custos adicionais para obtenção do contrato. Observou-se que as quatro companhias estão registrando como ativo certos custos que antes eram reconhecidos direto no resultado. Os custos para obtenção do contrato, a partir da adoção do CPC 47, serão diferidos na mesma medida em que a receita associada a esses gastos. Em virtude destas alterações, é esperado um aumento do LAJIDA (Lucro Antes de Juros, Impostos, Depreciação e Amortização) e a melhora de todos os índices que utilizam o lucro como insumo.

Constata-se ainda que, infelizmente, não existe nas notas explicativas maiores divulgações a respeito da venda do crédito telefônico pré-pago. Nesse cenário a companhia de telecomunicação recebe, antecipadamente, por serviços que o cliente tem o direito de exercer no futuro. As quatro empresas não ofereceram detalhamento sobre o tratamento dado a esses pagamentos de clientes. Conforme orientações previstas no CPC 47, esses recebimentos devem ser reconhecidos como um passivo de contrato, sendo a receita reconhecida apenas quando os serviços forem transferidos para o cliente.

Futuras pesquisas poderiam se encarregar de verificar qual é impacto fiscal da nova norma de receita com contratos de clientes, uma vez que a alteração do montante e momento de reconhecimento da receita e custos adicionais para obtenção de contrato deverá ter repercussão ao nível dos impostos.

REFERÊNCIAS

ARRUDA, Marcelo Paulo. et al. **Análise do Conservadorismo e Persistência dos Resultados Contábeis das Instituições Financeiras Brasileiras**. Sociedade, Contabilidade e Gestão, Rio de Janeiro, v. 10, n. 2, p. 25, mai/ago.2015.

BENZEMA, Fabio. **CPC 47 e a Guerra Fiscal entre estados e municípios**, fev/2018. Disponível em: < <https://www.jota.info/opiniao-e-analise/colunas/direito-e-contabilidade/cpc-47-e-guerra-fiscal-entre-estados-e-municipios-26022018>> Acesso em: 24 set.2018.

BEUREN, Ilse Maria. **Como Elaborar Trabalhos Monográficos em Contabilidade: Teoria e Prática**. São Paulo: Atlas: 2010.

BRASIL. Casa civil. Lei nº 6.404, 15 de Dezembro de 1976. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF: 17 de dezembro de 1976.

_____. Casa civil. Instrução Normativa RFB nº 1.753, de 20 de Dezembro de 2017. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF: de 30 de outubro de 2017.

_____. Casa civil. Decreto Lei nº 1.598, de 26 de Dezembro de 1977. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF: de 27 de dezembro de 1977.

CLARIN, Ernesto A. **The impact of IFRS 15 on the Telecom Industry**, dec/2016. Disponível em: <<http://www.bworldonline.com/content.php?section=Economy&title=the-impactof-ifrs-15-on-the-telecom-industry&id=137622>>. Acesso em: 12 out.2018.

CENTER FOR AUDIT QUALITY, **Addressing Challenges for Highly Subjective and Complex Accounting Areas**, mar/2017. Disponível em:< https://www.thecaq.org/sites/default/files/addressing_challenges_highly_subjective_complex_accounting_areas.pdf> Acesso em: 24 set.2018.

COOPER, Donald R.; SCHINDLER, Pamela S. **Métodos de pesquisa em administração**. Porto Alegre: Bookman:2003.

COVA, Carlos José Guimarães. Os Impactos da Assimilação da Norma Internacional de relatórios Financeiros (IFRS 15) que trata de Reconhecimento das Receitas de Contratos com Clientes, e seus Efeitos Assimétricos nas Demonstrações Financeiras das Empresas Brasileiras. **Pensar Contábil**, Rio de Janeiro, v.17, n.64, p.48-56, set/dez. 2015.

CPC- COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS. **Pronunciamento Contábil CPC 00 – Estrutura Conceitual para Elaboração e Divulgação de Relatório Contábil Financeiro**. Brasília, DF: CPC, 15 dez 2011. Disponível em: <<http://www.cpc.org.br/CPC/DocumentosEmitidos/Pronunciamentos/Pronunciamento?id=80>>. Acesso em: 24 set.2018.

_____. **Pronunciamento Contábil CPC 47 – Receita de Contratos com Clientes**. Brasília, DF: CPC, 22 dez de 2016. Disponível em : <<http://www.cpc.org.br/CPC/DocumentosEmitidos/Pronunciamentos/Pronunciamento?id=105>>. Acesso em: 24 set.2018.

DHARAN, Bala G.; BUFKINS, William R. **Red Flags in Enron's Reporting of Revenues & Key Financial Measures**, jul/2008. Disponível em: < <https://ssrn.com/abstract=1172222> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1172222>> Acesso em: 24 set.2018.

DELOITTE. **Norma IFRS 15 é o Novo Desafio para as Empresas Brasileiras**, mar/2017. Disponível em:< <https://capitalaberto.com.br/canais/deloitte/norma-ifrs-15-e-novo-desafio-para-empresas-brasileiras/#.W7pQkmhKjIU>> Acesso em: 24 set.2018.

EY- BULDING A BETTER WORKING WORD. **Uma Análise Detalhada da Nova Norma para Reconhecimento de Receitas**, jun/2014. Disponível em: < [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Guia_IFRS_2015/\\$FILE/Guia_IFRS15_Web.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Guia_IFRS_2015/$FILE/Guia_IFRS15_Web.pdf)> Acesso em: 24 set.2018.

EY- BULDING A BETTER WORKING WORD. **Adoção do CPC 47 - Reconhecimento de Receita em Contratos com Clientes, os efeitos fiscais e a necessidade de controles para manutenção da neutralidade tributária**, jan/2018. Disponível em: < [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/TA_Alert__CPC47/\\$File/TA_11012018_Adocao_do_CPC_47.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/TA_Alert__CPC47/$File/TA_11012018_Adocao_do_CPC_47.pdf)> Acesso em: 24 set.2018.

FAGUNDES, Vanessa. **O Reconhecimento da Receita em contratos com clientes com uma abordagem a adoção do CPC 47 (IFRS 17)**: um estudo comparativo das mudanças das normas em empresas de construção civil e incorporadoras. 2017. 37-64 f. Dissertação de Mestrado em Ciências Contábeis e Atuariais. Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, São Paulo, 2017. Disponível em: < <https://tede2.pucsp.br/handle/handle/20759>> Acesso em: 30 set.2018.

FREIRE, Mac Daves de Moraes. et al. **Aderência as Normas Internacionais de Contabilidade Pelas Empresas Brasileiras**. Revista de Contabilidade e Organizações, v. 6, n. 15, p. 3-22, mai/ago.2012.

GIL, Antonio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4ª. Ed. São Paulo: Atlas, 2002.

HENDRIKSEN, Élson S.; BREDA, Michael F. Van. **Teoria da Contabilidade**. São Paulo: Atlas, 2014.

IUDÍCIBUS, Sérgio. **Análise de Balanços**. 10. ed. São Paulo. Atlas, 2009.

_____. **International Financial Reporting Standard 15: Revenue from Contracts with Customers**. Londres, 2014. Disponível em:<<http://www.ifrs.org>>. Acesso em: 24 set.2018.

KLANN, Roberto Carlos. et al. **Influência do Risco Moral e da Accountability nas Tomadas de Decisões**. Revista Contabilidade Vista & Revista, Belo Horizonte, Minas Gerais,v. 25, n. 1, p. 106, jan/abr.2014.

KPMG. First Impression: **IFRS 15 – Receita de Contratos com Clientes**, set.2016. Disponível em: < <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/br/pdf/2016/10/br-ifrs-em-destaque-03-16.pdf>>. Acesso em: 24 set.2018.

MARION, José Carlos. **Análise das Demonstrações Contábeis**. 7. ed. São Paulo Atlas, 2012.

MARTINEZ, Antonio Lopo. “**Gerenciamento**” dos resultados contábeis: estudo empírico das companhias abertas brasileiras. 2001. 67 f. Tese Doutorado em Ciências Contábeis – Departamento de Contabilidade e Atuária, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2001. Disponível em: <<http://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/12/12136/tde-14052002-110538/pt-br.php>>. Acesso em: 24 set.2018.

MARTINEZ, Antonio Lopo. Detectando *Earnings* management no Brasil: estimando os accruals discricionários. **Revista Contabilidade & Finanças**, São Paulo, v. 19, n. 46, p. 4-17, abr. 2008.

PIROLO, Gabriel Moreira. et al. **O IFRS 15 no Reconhecimento das Receitas em Empresas De Construção Civil Listadas na Bm&F Bovespa**. Anais do Congresso ANPCONT. Ribeirão Preto, São Paulo. Associação Nacional em Programas de Pós Graduação em Ciências Contábeis, 2016.

PWC. **IFRS 15: O futuro está aqui**, maio/2017. Disponível em: <https://www.pwc.com.br/pt/estudos/servicos/auditoria/2017/futuro_ifrs_17.pdf>. Acesso em: 24 set.2018.

_____. Resolução CFC 1133, de 25 de novembro de 2008. Aprova a NBC T 16.6 – **Demonstrações Contábeis**. Disponível em: <http://www1.cfc.org.br/sisweb/sre/detalhes_sre.aspx?Codigo=2008/001133>. Acesso em :04 nov.2018.

SILVEIRA, Alexandre Di Miceli. **Governança corporativa, desempenho e valor da empresa no Brasil**. 2002. 152 f. Dissertação de Mestrado em Administração. Programa de Pós-Graduação em Administração - Departamento de Administração, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2002.

SOUZA, Emmanuel Tiago. et al. **O Impacto do IFRS 15 – Receita de Contratos com Clientes nas Demonstrações Contábeis das Empresas Brasileiras**. In: Simpósio de Excelência em Gestão e Tecnologia. Rezendo, Rio de Janeiro, 2015.

THOMAS, William. **The Rise and Fall of Enron: When a Company Looks Too Good to Be True, It Usually Is**. Texas Society of CPAs, 2002.

VERGARA, Sylvia Constant. **Projetos e Relatórios de Pesquisa em Administração**. 4ªed. São Paulo: Atlas, 2003

