

## **CPC 47: NOVOS DIRECIONAMENTOS OU UMA NOVA INTERPRETAÇÃO?**

### **CPC47: NEW GUIDANCE OR NEW INTERPRETATION?**

Tatiane Moraes da Silva <sup>1</sup>

Alexandre Gonzales <sup>2</sup>

#### **RESUMO**

Em 2014, com o propósito de eliminar inconsistências e fragilidades das normas anteriores, o International Accounting Standards Board (IASB) e o Financial Accounting Standards Board (FASB) emitiram o IFRS 15 (ou Pronunciamento Técnico CPC 47 para empresas brasileiras) – Receita de Contrato com Cliente. Dentro deste contexto, o objetivo deste trabalho foi comparar o CPC 47 com o pronunciamento anterior, o CPC 30 – Receitas, para entender quais foram as mudanças apresentadas a partir da nova norma. Após análise teórica dos pronunciamentos, complementou-se a pesquisa com a análise das notas explicativas das empresas dos setores de Telecomunicações, Medicamentos e Outros Produtos e Material Aeronáutico e de Defesa, com o intuito de verificar quais os ajustes foram publicados por este grupo de empresas sob a justificativa da adoção do CPC 47. Adicionalmente, realizou-se a discussão do tema via focus group como forma de capturar a percepção dos ajustes decorrentes do CPC 47 vividos por especialistas da área contábil. Para a análise do resultado da discussão do focus group, utilizou-se a ferramenta NVivo® para a aplicação da metodologia análise de conteúdo como forma de minimizar possíveis inferências sobre o tema discutido. Os resultados mostraram que os ajustes capturados, tanto via nota explicativa, quanto focus group, estavam em sua maioria alinhados com as expectativas dos estudos teóricos. Com base na análise comparativa das normas, concluiu-se que a nova norma não apresentou alterações relevantes, entretanto, o fato de ter uma norma mais detalhada e/ou diretiva resulta em impactos na contabilidade das empresas.

**Palavras-chave:** IFRS 15, CPC 47, Reconhecimento de receita, Convergência contábil

#### **ABSTRACT**

In 2014, in order to eliminate inconsistencies and weaknesses of the previous rules, the International Accounting Standards Board (IASB) and the Financial Accounting Standards Board (FASB) issued IFRS 15 (or Technical Pronouncement CPC 47 for Brazilian companies) - Contract Revenue with Client. Within this context, the objective of this paper

---

<sup>1</sup> Mestre em Ciências Contábeis e Atuariais na Pontifícia Universidade Católica de São Paulo (PUC-SP). <http://lattes.cnpq.br/8068713791382933>. E-mail: tati\_silva1@yahoo.com.br

<sup>2</sup> Doutor em Controladoria e Contabilidade pela Universidade de São Paulo (USP). Professor na Insper. <http://lattes.cnpq.br/3660189968094003>. E-mail: alexandreg7@insper.edu.br



was to compare CPC 47 with previous pronouncement, CPC 30 - Revenue, to understand what changes can be identified from the new guidance. After the theoretical analysis of the pronouncements, the research was complemented with the analysis of the financial statements of the companies from Telecommunications, Medicines and Other Products and Aeronautical and Defense Material sectors, in order to verify which adjustments were published by this group of companies under the new guidance justification. Additionally, the topic was discussed through the focus group as a way of capturing the perception of CPC 47 adjustments perceived by specialists from accounting area. For the analysis of the focus group discussion, the NVivo® tool was used to apply the content analysis methodology to minimize possible inferences about the topic discussed. The results showed that the adjustments captured, either via explanatory note or focus group, were mostly in line with the expectations of the theoretical studies. Based on the comparative analysis of the standards, it was concluded that the new standard does not present a relevant change, therefore, the fact the standard be more detailed and/or directive results impacts the companies accounting.

**Keywords:** IFRS 15, CPC 47, Revenue recognition, Accounting convergence



## 1. Introdução

Em 2002, o mercado financeiro viu ocorrer um grande marco para o avanço da harmonização de padrões contábeis internacional, quando a União Europeia exigiu que, a partir de 2005, todas as empresas de capital aberto utilizassem as Normas Internacionais de Contabilidade, emitidas pelo International Accounting Standards Board (IASB), para a divulgação de seus relatórios consolidados. Foi também em 2002, em uma reunião ocorrida em Norwalk, Connecticut, que os Estados Unidos declaram apoio ao processo de convergência, firmando então um compromisso entre IASB e o Financial Accounting Standards Board (FASB) com o objetivo de tornar suas normas compatíveis (LIMA, 2011).

No Brasil, o processo de convergência ocorreu por meio da Lei nº 11.638/2007, que determinou que as empresas passassem a utilizar, a partir de 2010, as diretrizes emitidas pelo Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC), orientações estas que estão totalmente alinhadas com o IFRS.

Mas, foi em 2014, que os financistas viram um grande passo para o desejo de tornar as demonstrações financeiras mais análogas, independente da legislação contábil que a empresa esteja inserida. Esta expectativa de simplificação e comparabilidade veio pela emissão do IASB em conjunto com o FASB, de uma nova norma para reconhecimento de receita, o IFRS 15 ou ASC 606 – Revenue from Contracts with Customers.

Embora uma nova norma gere discussões de possíveis impactos para as demonstrações financeiras, se for considerado que ambas as normas, CPC 30 e CPC 47, são pronunciamentos que devem ter como base os princípios da teoria da contabilidade, se faz necessário um estudo mais detalhado para o entendimento de como tais instruções podem afetar de forma relevante os valores e a tempestividade do reconhecimento de receita.

Diante desse cenário, onde há expectativas de alterações nas demonstrações financeiras das empresas em virtude da adoção do IFRS 15, apresenta-se a seguinte questão de pesquisa: houve alteração nos critérios de reconhecimento de receita comparando o CPC 30 com o CPC 47?

Visto que a receita é de extrema importância para a mensuração do desempenho econômico de uma companhia, estudar os impactos causados pela adoção do CPC 47 torna-se imprescindível. A partir de 2018 é mandatório que qualquer usuário da informação contábil tenha o conhecimento dos efeitos de tal norma, principalmente para analisar quais variações dentro das demonstrações financeiras são decorrentes da atividade operacional da empresa e quais são meramente ajuste contábil advindas da adoção da nova norma de reconhecimento de receita, portanto, o presente trabalho tem como objetivo geral comparar o CPC 30 e o CPC 47, para identificar quais são as reais diferenças que justificariam alterações nas demonstrações financeiras das empresas analisadas.

## 2. Referencial teórico

### 2.1 Pronunciamentos técnico para receita: CPC 30 e CPC 47

Antes da emissão do CPC 47, o pronunciamento responsável por direcionar as diretrizes para o reconhecimento de receita era o CPC 30. Tal instrução tinha como princípio o reconhecimento de receita com base no aumento de benefícios econômicos por meio 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” (COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS, 2012).

Em vigor a partir de janeiro de 2018, o CPC 47 tem como objetivo estabelecer princípios para que as empresas divulguem informações úteis, por meio do direcionamento quanto ao reconhecimento de receita decorrente da transferência de bens ou serviços prometidos, no valor que reflita a contraprestação à qual a entidade espera ter direito em troca desses bens ou serviços (COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS, 2016).

A partir das novas instruções do CPC 47, o presente trabalho realizou a comparação entre as normas para identificar as principais alterações entre elas com base na apresentação realizada por Martins (2017) na 25ª Convenção dos Profissionais de Contabilidade do Estado de São Paulo (CONVECON).

**Quadro 1:** CPC 47 versus CPC 30 para o passo 1

CPC 47	CPC 30
<p><b>1) Identificação do Contrato.</b></p> <p>a) as partes do contrato aprovaram o contrato (por escrito, verbalmente ou de acordo com outras práticas de negócios usuais) e estão comprometidas em cumprir suas respectivas obrigações;</p> <p>b) a entidade pode identificar os direitos de cada parte em relação aos bens ou serviços a serem transferidos;</p> <p>c) a entidade pode identificar os termos de pagamento para os bens ou serviços a serem transferidos;</p> <p>d) o contrato possui 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</p> <p>e) é 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 no seu vencimento. 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 concessão de preço.</p>	<p><b>1) Identificação do Contrato.</b></p> <p>a) envolve tipicamente o desempenho da entidade em face da tarefa estabelecida contratualmente a ser executada ao longo de um período acordado entre as partes.</p> <p>b) os critérios de reconhecimento neste pronunciamento são geralmente aplicados separadamente à cada transação. Não obstante, 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 substância da transação.</p> <p>c) as condições de pagamento sejam as usualmente praticadas.</p> <p>d) a receita deve ser mensurada pelo valor justo da contraprestação recebida ou a receber.</p> <p>e) for provável que os benefícios econômicos associados à transação fluirão para a entidade.</p>

Fonte: Elaborada pela autora com base no CPC 30, CPC 47 e apresentação da 25ª CONVECON realizada por MARTINS, 2017.

Analisando ambas as normas, seria possível argumentar que no CPC 30 não fica explícito que um contrato pode ser estabelecido ainda que de forma verbal (item a), fazendo-se necessário o entendimento a que se refere um contrato.

Etimologicamente, contrato vem do latim *vulgar con tractare* – tratar (algo) com (alguém) (CAPELOTTI, 2009), e para o direito, contrato normalmente é tido como um acordo entre

duas ou mais pessoas, para entre si, constituir, regular ou extinguir uma relação jurídica de natureza patrimonial (RIBEIRO, 2018). Segundo Bevilacqua (1934, p. 245 *apud* Capelotti, 2009, n.p.), contrato é um “acordo de vontades para o fim de adquirir, resguardar, modificar ou extinguir direitos”.

Já os contratos de compra e venda regem-se, em geral, pela regra do art. 481 do Código Civil (CC/02), dispondo que em tal relação “um dos contratantes se obriga a transferir o domínio de certa coisa, e o outro, a pagar-lhe certo preço em dinheiro” (AMBITO JURÍDICO, 2010).

Para o Instituto Brasileiro de Defesa do Consumidor (IDEC) a palavra contrato por si só já contém exemplos de contratos verbais, como por exemplo a compra de uma passagem de ônibus. O IDEC ressalta que ainda que um contrato verbal tenha sua validade, a forma escrita, traz mais segurança aos envolvidos, visto que no contrato se estabelece os deveres e obrigações das partes (INSTITUTO BRASILEIRO DE DEFESA DO CONSUMIDOR, 2011).

Frente ao discutido, entende-se que, embora a maioria das definições de contrato exija a formalização por escrito de um acordo, é possível encontrar conceitos onde deveres e obrigações possam ser estabelecidos oralmente, demonstrando que o primeiro passo do CPC 47, traz um conceito que na prática já poderia estar sendo usado.

O item b do CPC 30 traz uma riqueza de detalhamento maior que o CPC 47 neste primeiro passo. Neste ponto, pela leitura do CPC 30, é mais evidente a necessidade de o reconhecimento de receita ser realizado a cada transação separadamente. Entretanto, ao aplicar os cinco passos determinados pelo CPC 47 entende-se que tal instrução se tornou um estágio mandatório da análise no momento do reconhecimento de receita, já que refere-se ao segundo passo da nova norma em vigência.

Diante do exposto, presume-se que não há alteração no primeiro passo da nova norma, já que o ponto que poderia ser discutido neste trecho é o de contraprestação variável (item d) que será melhor detalhado no passo 3.

**Quadro 2:** CPC 47 versus CPC 30 para o passo 2

CPC 47	CP 30
<p><b>2. Identificação de obrigação de desempenho.</b> A entidade deve reconhecer receitas quando (ou à medida que) a entidade satisfizer uma obrigação de desempenho ao transferir o bem ou o serviço (ou seja, um ativo) prometido ao cliente. O ativo é transferido quando (ou à medida que) o cliente obtiver o controle desse ativo:</p> <p>a) a entidade deve determinar no início do contrato se satisfaz a obrigação de desempenho ao longo do tempo ou se satisfaz a obrigação de desempenho em momento específico no tempo.</p> <p>b) bens e serviços são ativos mesmo que apenas momentaneamente, quando são recebidos e usados (como no caso de muitos serviços). 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 direcionem o uso do ativo e obtenham benefícios desse ativo. Os benefícios do ativo são os flu-</p>	<p><b>2. Identificação de obrigação de desempenho.</b></p> <p>a entidade tenha transferido para o comprador os riscos e benefícios mais significativos inerentes à propriedade dos bens.</p> <p>a) a entidade não mantenha envolvimento continuado na gestão dos bens vendidos em grau normalmente associado à propriedade nem efetivo controle de tais bens.</p> <p>b) os critérios de reconhecimento são aplicados a duas ou mais transações conjuntas quando elas estejam ligadas de tal maneira que o efeito comercial não possa ser compreendido sem visualizar as transações como um todo. Por exemplo: a entidade pode vender bens e, ao mesmo tempo, firmar um contrato separado para recomprá-los em data posterior, invalidan-</p>



<p>xos de caixa potenciais (entradas ou economias em saídas) que podem ser obtidos direta ou indiretamente de muitas formas.</p> <p>c) Ao avaliar se o cliente obtém o controle do ativo, a entidade deve considerar qualquer acordo de recompra do ativo.</p> <p>d) Obrigação de desempenho satisfeita ao longo do tempo. A entidade transfere o controle do bem ou serviço ao longo do tempo e, portanto, satisfaz a obrigação de desempenho e reconhece receitas ao longo do tempo se um dos critérios a seguir for atendido:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1) o cliente recebe e consome simultaneamente os benefícios gerados pelo desempenho por parte da entidade à medida que a entidade efetiva o desempenho;</li><li>2) o desempenho por parte da entidade cria ou melhora o ativo (por exemplo, produtos em elaboração) que o cliente controla à medida que o ativo é criado ou melhorado; ou</li><li>3) o desempenho por parte da entidade não cria um ativo com uso alternativo para a entidade e a entidade possui direito executável (<i>enforcement</i>) ao pagamento pelo desempenho concluído até a data presente.</li></ol> <p>e) Obrigação de desempenho satisfeita momento específico. Para determinar o momento específico no tempo no qual o cliente obtém o controle do ativo prometido e a entidade satisfaz a obrigação de desempenho. Além disso, a entidade deve considerar os indicadores da transferência de controle, os quais incluem, entre outros, os seguintes:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1) a entidade possui um direito presente a pagamento pelo ativo;</li><li>2) o cliente possui a titularidade legal do ativo;</li><li>3) a entidade transferiu a posse física do ativo;</li><li>4) o cliente possui os riscos e os benefícios significativos da propriedade do ativo;</li><li>5) o cliente aceitou o ativo.</li></ol>	<p>do assim a essência da transação. Em tais casos, as duas transações são tratadas conjuntamente.</p> <p>c) Para fins práticos, quando os serviços prestados correspondam a um número indeterminado de etapas, durante um período específico de tempo, a receita deve ser reconhecida linearmente durante tal período, a menos que haja evidências de que outro método represente melhor a fase da execução do serviço. Quando uma determinada etapa for muito mais significativa do que quaisquer outras, o reconhecimento da receita deve ser adiado até que essa etapa seja executada.</p> <p>d) A receita proveniente da venda de bens deve ser reconhecida quando forem satisfeitas todas as seguintes condições:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1) a entidade tenha transferido para o comprador os riscos e benefícios mais significativos inerentes à propriedade dos bens;</li><li>2) a entidade não mantenha envolvimento continuado na gestão dos bens vendidos em grau normalmente associado à propriedade nem efetivo controle de tais bens;</li><li>3) o valor da receita possa ser confiavelmente mensurado;</li><li>4) for provável que os benefícios econômicos associados à transação fluirão para a entidade; e</li><li>5) as despesas incorridas ou a serem incorridas, referentes à transação, possam ser confiavelmente mensuradas.</li></ol>
--	---

Fonte: Elaborada pela autora com base no CPC 30, CPC 47 e apresentação da 25<sup>o</sup> CONVECON realizada por MARTINS, 2017.

No CPC 30 a norma referia-se como marco para o reconhecimento de receita quando houvesse a transferência dos riscos e benefícios mais significativos inerentes a propriedade dos bens para o comprador. Já o CPC 47 traz que a obrigação de desempenho ocorre quando o cliente obtiver o controle do ativo.

De acordo com a comparação entre normas, entende-se que do ponto de vista da obrigação de desempenho, ambas as normas evidenciam que sua obrigação para com o cliente termina somente quando a companhia não possui mais o controle do ativo, nas palavras do CPC 47, ou quando os riscos foram transferidos, no direcionamento do CPC 30, o que, em resumo, leva a mesma interpretação, isto é, quando não há mais nenhuma obrigação por parte da empresa e/ou direito do ponto de vista do cliente.

O item d de cada norma orienta quanto ao período de reconhecimento. Verifica-se que o CPC 30 traz mais riqueza de detalhes ao descrever que o reconhecimento pode ser realizado linearmente ao longo de um período ou quando uma etapa for mais significativa. Enquanto o CPC 47 diz que deve seguir o cumprimento da obrigação de desempenho ao longo do tempo. Em síntese, ambos CPCs instruem que se avalie sua ocorrência em um momento específico

ou ao longo de um período, de acordo com a realização da obrigação de desempenho ou transferência de risco.

Com base na análise descrita, pode se afirmar que o segundo passo também não apresentou diferença quando confrontado ambas as normas.

**Quadro 3: CPC 47 versus CPC 30 para o passo 3**

CPC 47	CP 30
<p><b>3. Determinação do preço de transação.</b></p> <p>a) A entidade deve considerar os termos do contrato e suas práticas de negócios usuais para determinar o preço da transação. O preço da transação é o valor da contraprestação à qual a entidade espera ter direito em troca da transferência dos bens ou serviços prometidos ao cliente, excluindo quantias cobradas em nome de terceiros (por exemplo, alguns impostos sobre vendas). A contraprestação prometida em contrato com o cliente pode incluir valores fixos, valores variáveis ou ambos.</p> <p>Ao determinar o preço da transação, a entidade deve considerar os efeitos de todos os itens a seguir:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1) contraprestação variável;</li><li>2) restrição de estimativas de contraprestação variável;</li><li>3) existência de componente de financiamento significativo no contrato;</li><li>4) contraprestação não monetária; e</li><li>5) contraprestação a pagar ao cliente.</li></ol> <p>b) A entidade deve incluir no preço da transação a totalidade ou parte do valor da contraprestação variável estimado, somente na medida em que for altamente provável que uma reversão significativa no valor das receitas acumuladas reconhecidas não deva ocorrer, quando a incerteza associada à contraprestação variável for subsequentemente resolvida.</p>	<p><b>3. Determinação do preço de transação.</b></p> <p>a) As quantias cobradas 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. Da mesma forma, na relação de agenciamento (entre operador ou principal e agente), os ingressos brutos de benefícios econômicos provenientes das operações efetuadas pelo agente, em nome do operador, não resultam em aumentos do patrimônio líquido do agente, uma vez que sua receita corresponde tão somente à comissão combinada entre as partes.</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1) Não há referência na norma;</li><li>2) Não há referência na norma;</li><li>3) A diferença entre o valor justo e o valor nominal da contraprestação é reconhecida como receita de juros e de acordo com o Pronunciamento Técnico CPC 38 – Instrumentos Financeiros: Reconhecimento e Mensuração.</li><li>4) 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. Por outro lado, quando os bens são vendidos ou os serviços são prestados em troca de bens ou serviços não semelhantes, tais trocas são vistas como transações que geram receita. Nesses casos a receita é mensurada pelo valor justo dos bens ou serviços recebidos, ajustados pela quantia transferida em caixa ou equivalente.</li><li>5) Não há referência na norma.</li></ol> <p>b) Não há referência na norma.</p>

Fonte: Elaborada pela autora com base no CPC 30, CPC 47 e apresentação da 25º CONVECON realizada por MARTINS, 2017.

De acordo com a comparação entre as duas normas, nota-se que há quatro referências (números 1, 2, 4 e 5 do CPC 47) que não há menção no CPC 30. Ao analisar a instrução para um melhor entendimento, verifica-se que para a determinação do preço de transação, a entidade deverá detectar se o contrato possui itens como devoluções, bônus de desempenho, incentivos de vendas e garantias, descontos, que podem resultar em um valor de contraprestação variável. Entretanto, a empresa deve se atentar em restringir o valor de contraprestação variável que será incluído no preço de transação, pois tais valores só poderão ser aplicados na medida em que seja “altamente provável” para garantir que um ajuste significativo de receita não ocorra posteriormente (KPMG, 2016).

Outro ponto abordado neste passo é o componente de financiamento significativo, que também deve ser refletido no momento de estimar o preço de transação. O objetivo é reconhecer a receita por um valor que reflita qual teria sido o preço de venda do bem ou serviço prometido se o cliente tivesse feito o pagamento à vista (KPMG, 2016).

O passo 3, onde ocorre a determinação do preço de transação, é o passo que de acordo com a análise comparativa apresenta mais detalhamentos por parte do CPC 47, o que pode trazer impactos para as empresas, visto que, fica evidente que as companhias devem identificar possíveis obrigações para com o cliente inseridas nos contratos e estas devem ser estimadas no momento do reconhecimento da receita.

**Quadro 4:** CPC 47 versus CPC 30 para o passo 4

CPC 47	CP 30
<p><b>4. Alocação do preço às obrigações de desempenho.</b></p> <p>a) A melhor evidência do preço de venda individual é o preço observável do bem ou serviço quando a entidade vende esse bem ou serviço separadamente em circunstâncias similares e a clientes similares.</p> <p>Se o preço de venda individual não for diretamente observável, a entidade deve estimar o preço de venda individual por valor que resulte em que a alocação do preço da transação atenda ao objetivo de alocação. Ao estimar o preço de venda individual, a entidade deve considerar todas as informações (incluindo condições de mercado, fatores específicos da entidade e informações sobre o cliente ou classe de clientes) que estejam razoavelmente disponíveis à entidade. Ao fazê-lo, a entidade deve maximizar o uso de informações observáveis e deve aplicar métodos de estimativa de forma consistente para circunstâncias similares.</p> <p>Métodos adequados para estimar o preço de venda individual de bem ou serviço incluem, entre outros, os seguintes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- abordagem de avaliação de mercado ajustada;</li> <li>- abordagem do custo esperado mais margem;</li> <li>- abordagem residual.</li> </ul> <p>b) Alocação de Desconto. Exceto quando a entidade tiver evidências observáveis de que todo o desconto se refere somente a uma ou mais das, mas não a todas as, obrigações de desempenho do contrato, a entidade deve alocar o desconto proporcionalmente a todas as obrigações de desempenho do contrato. A alocação proporcional do desconto nessas circunstâncias é uma consequência da alocação pela entidade do preço da transação a cada obrigação de desempenho com base nos preços de venda individuais dos bens ou serviços distintos subjacentes.</p> <p>c) Custo incremental de Obtenção de Contrato. A entidade deve reconhecer como ativo os custos incrementais para obtenção de contrato com cliente, se a entidade espera recuperar esses custos.</p> <p>d) Venda com direito a devolução. A entidade deve aplicar os requisitos da norma para determinar o valor da contraprestação ao qual a entidade espera ter direito (ou seja, excluindo os produtos que se espera que sejam devolvidos).</p> <p>e) Garantias</p>	<p><b>4. Alocação do preço às obrigações de desempenho.</b></p> <p>a) A entidade geralmente é capaz de fazer estimativas confiáveis após ter concordado com os outros parceiros da transação a respeito do seguinte:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) os direitos que cada uma das partes está habilitada a receber quanto ao serviço a ser prestado e recebido pelas partes;</li> <li>2) a contraprestação a ser trocada;</li> <li>e</li> <li>3) o modo e os termos da liquidação da operação.</li> </ol> <p>É também importante que a entidade tenha um sistema interno eficaz de orçamento e de relatórios financeiros. Tomando ambos por base, a entidade poderá revisar e, quando necessário, alterar as estimativas de receita à medida que os serviços estão sendo executados. A necessidade de tais revisões não é indicio de que o término da transação não possa ser estimado confiavelmente.</p> <p>b) se a obrigação da entidade em fornecer produtos ou serviços gratuitos ou com descontos (“prêmios”) no futuro deve ser reconhecida e mensurada por meio de:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) alocação de parte da contrapartida recebida ou a receber proveniente da transação de vendas aos créditos de prêmio e diferimento do reconhecimento da receita; ou</li> <li>2) visão dos custos futuros estimados de fornecer os prêmios.</li> </ol> <p>c) Custo incremental de Obtenção de Contrato. Custos incrementais que são diretamente atribuíveis ao processo de assegurar contrato de administração de investimento são reconheci-</p>



<p>1) Se o cliente tiver a opção de comprar uma garantia separadamente (por exemplo, porque a garantia é precificada ou negociada separadamente), a garantia deve ser um serviço distinto porque a entidade compromete-se a prestar o serviço ao cliente adicionalmente ao produto que tem a funcionalidade descrita no contrato.</p> <p>2) Se o cliente não tiver opção de comprar a garantia separadamente, a entidade deve contabilizar a garantia de acordo com o CPC 25 – Provisões, Passivos Contingentes e Ativos Contingentes, salvo se a garantia prometida, ou parte dela, fornece ao cliente serviço adicional à garantia de que o produto cumpre as especificações pactuadas.</p>	<p>dos como ativo se eles puderem ser separadamente identificados e confiavelmente mensurados e se for provável que sejam recuperados.</p> <p>d) Venda com direito a devolução e garantia</p> <p>Se a entidade retiver riscos significativos da propriedade, a transação não é uma venda e a receita não pode ser reconhecida. A retenção de risco significativo inerente à propriedade pode ocorrer de várias formas.</p> <p>e) Idem d)</p>
---	--

Fonte: Elaborada pela autora com base no CPC 30, CPC 47 e apresentação da 25ª CONVECON realizada por MARTINS, 2017.

Observando o conteúdo conclui-se que não há alterações para a alocação de preço para o desempenho, pois ambas as normas instruem que descontos, bônus por desempenho, devolução e garantia devem estar associadas a venda, assim como a permissão para ativar custos que tenham sido dispendidos para possibilitar a realização do contrato, os chamados custos incrementais.

Baseado no quadro comparativo com os quatro passos nota-se que o único ponto que realmente pode ser considerado novo no CPC 47, isto é, que não há menção no CPC 30, é a exigência em considerar a contraprestação variável no momento de determinação do preço, o que determina que se o “preço de venda individual não for diretamente observável, a entidade deve estimar o preço de venda individual por valor que resulte em que a alocação do preço da transação atenda ao objetivo de alocação” (COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS, 2016).

Entretanto, se for considerado que de acordo com a estrutura conceitual, que toda informação deve além de ser relevante e representar com fidelidade o evento que se propõe retratar, associado ao regime de competência, pode se concluir que ainda que o CPC 30 não deixava explícito a exigência da estimativa de contraprestação variável, o CPC 00 dava embasamento para que estas contabilizações fossem realizadas de forma a dar maior clareza para o usuário da informação a respeito do valor de suas transações.

Adicionalmente, o CPC 25 de provisões, também já abordava o assunto, já que a contraprestação variável não deixa de ser um passivo de prazo ou valores incertos.

## 2.2 Estudos precedentes

Quando realizada a pesquisa para entender os estudos já realizados referente às normas internacionais de contabilidade ou CPC, verifica-se um notável número de publicações, principalmente do ponto de vista de impactos causados nos diferentes países após a adoção das Normas Internacionais de Contabilidade.

Calixto (2010), por exemplo, analisou 76 artigos e quatro dissertações e pôde classificá-los quanto ao tema central e objetivos que focaram na comparabilidade dos resultados entre o IFRS e padrão local, custo de capital, opinião acerca da adoção do IFRS, impactos da sua

implementação em países europeus e ativos intangíveis. Já no âmbito internacional, Coelho, Niyama e Rodrigues (2011) verificaram os achados e resultados de artigos publicados em periódicos internacionais que tratam do impacto da adoção dos IFRS sobre a qualidade da informação contábil.

Apesar do significativo número de pesquisas relacionando a Contabilidade Internacional, verificou-se neste trabalho que poucos estudos envolvendo o CPC 47 e/ou IFRS 15 foram divulgados. A pesquisa de Oyedonkun (2016) afirma que os novos direcionamentos trazem impactos significativos para as empresas e Cova (2015) mostra em seu trabalho que as empresas precisarão um planejamento robusto para a implementação da norma, enquanto o estudo de Pasquale (2017) afirma que há pouca variação entre as regras, exigindo portanto poucos controles para sua implementação. Já para Tong (2014) o impacto da regra depende do tamanho e setor da empresa. Dois trabalhos encontrados, um realizado por Kohler, Mahn (2018) e outro por Azevedo (2017) falam do processo de *loobyng* junto aos órgãos reguladores no momento da emissão de uma nova norma. Outros estudos mostram o impacto efeito da adoção do IFRS, demonstrando casos de variação de receita e preço de ação antes e depois da norma, como é o caso do pesquisador Aladwan (2018) e o estudo de Trabelsi, 2018 que verificou o efeito positivo significativo de ganho e patrimônio líquido. Também identificou-se dois trabalhos voltados para a construção civil, onde Tavares (2015) identificou variações nos número de obrigações de desempenho, fator utilizado como referência na metodologia POC (*Percentage of Completion*), ao passo que o trabalho de Fagundes (2017) conclui que o reconhecimento de receita da construtora se dá no momento da entrega das chaves, quando ocorre a transferência de responsabilidade do bem. Adicionalmente verificou-se que as pesquisas de Rocha (2018) e Lopes, Teixeira e Slavov (2017) abordaram o tema do ponto de vista de fiscal. Na Universidade do Porto, Santos (2017) realizou um estudo de caso de uma empresa de telecomunicações e identificou aumento de CAPEX, EBITDA e EBT advindo principalmente da capitalização de custos com contratos de clientes não fidelizados e comissões comercial.

O número limitado de pesquisas ao redor do CPC 47 e IFRS 15 pode ser atribuído à recente alteração da norma, já que esta passou a ser exigida a partir de janeiro de 2018. Portanto, qualquer estudo antes das divulgações dos relatórios, início de 2019, foi no contexto de tentar entender quais seriam os impactos que a nova norma causaria, sem os dados reais dos ajustes consequentes do novo pronunciamento nas demonstrações financeiras das companhias.

### 3. Metodologia

Conforme constatado na revisão bibliográfica, embora haja bastante estudos quanto o impacto da adoção das Normas Internacionais realizado por diversos autores, o número de pesquisas referente ao CPC 47 não é tão expressivo, admitindo-se portanto que o presente estudo se enquadra como uma pesquisa exploratória, pois possui o objetivo de conhecer com maior profundidade o assunto a fim de torná-lo mais claro. Neste sentido, explorar um assunto significa reunir mais conhecimento e incorporar características inéditas, bem como buscar novas dimensões até então não conhecidas (BEUREN, 2006).

No que se refere aos meios, a pesquisa utilizada foi a documental, já que fez uso dos pronunciamentos contábeis e a averiguação das demonstrações financeiras divulgadas pelas empresas como principais documentos para a análise, e posterior construção dos resultados. A pesquisa bibliográfica foi utilizada como forma de consulta para reunir todo o conhecimento

sobre a temática já pesquisada e partir desta base desenvolver o objetivo do presente trabalho (VERGARA, 2011).

Visto que as análises realizadas foram com base nas interpretações de normas e dados, pode-se afirmar que o presente estudo utilizou a pesquisa qualitativa para responder o problema de pesquisa.

### 3.1 Amostra da pesquisa

Segundo discussões prévias lideradas pela KPMG (2016), e apresentadas no XIV Congresso Nacional de Estudo Tributários (2018), os impactos da implementação do CPC 47 ocorreriam de maneira diferente entre os diversos setores, dado que devido ao modelo de negócio, tal efeito pode ser decorrente dos diferentes passos para o reconhecimento de receita trazida pela nova norma (KHATIB, 2018).

De acordo com essas pesquisas, de maneira, geral, a norma deveria impactar os setores nos seguintes passos:

**Figura 1:** Principais setores impactados pelo IFRS 15

	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

Fonte: Khatib (2018)

Perante o exposto, o presente trabalho selecionou três setores que apresentam possibilidade de impactos em diferentes etapas dos passos, sendo eles: telecomunicações, medicamentos e outros produtos e material aeronáutico e de defesa.

As empresas que divulgam suas demonstrações na B3, e que pertencem aos setores especificados, são:

- Telecomunicações: Algar Telecom S/A, Oi S.A., Telec.Brasileiras S.A. – Telebrás, Telefônica Brasil S.A, e Tim Participações S.A;
- Medicamentos e outros produtos: Biom S.A., Biotoscana Investments S.A., Brasil Pharma S.A., Dimed S.A., Hypera S.A., Nortec Química S.A., Ouro Fino As~ude Animal Participações S.A., Profarma distr.Prod.Farmacêuticos S.A., Raia Drogasil S.A.;
- Material aeronáutico e de defesa: Embraer S.A.

Definida a amostra, o estudo realizou a análise qualitativa por meio do levantamento de todos os ajustes apresentados nas demonstrações financeiras de 2018 referente a adoção do CPC 47 de acordo com o relato de cada empresa em notas explicativas.

### 3.2 Análise dos dados

Para explorar os relatórios contábeis divulgados, primeiramente identificou-se se a empresa divulgou a evidenciação dos ajustes resultantes da adoção do CPC 47. Após a detecção deste, mapeou-se quais os critérios sofrem alterações e as motivações.

#### 3.2.1 FOCUS GROUP

Para atender a metodologia, após a análise dos ajustes apresentados pelas empresas, realizou-se uma comparação entre esses resultados com a discussão gerada no *focus group* (grupo focal) para o entendimento de semelhanças e diferenças entre os estudos. *Focus Group* é uma forma de pesquisa qualitativa baseada em entrevistas em grupo com base nos tópicos fornecidos pelo pesquisador que, na maior parte das vezes possui a função de moderador. A grande contribuição do *focus group* é a geração de insights que seriam dificilmente produzidos em outros tipos de interações (MORGAN, 1996).

#### 3.2.2 ANÁLISE DE CONTEÚDO

Como forma de administrar a possibilidade de inferência inconsistente das discussões geradas no *focus groups*, aplicou-se a análise de conteúdo nas respostas apresentadas pelo grupo para uma conclusão mais assertiva dos resultados.

Para a análise de conteúdo desta pesquisa, utilizou-se o *software* NVivo®, o sistema mais utilizado no ambiente acadêmico brasileiro. O NVivo® é um programa para análise de informação qualitativa que integra as principais ferramentas para o trabalho com documentos textuais, multimétodo e dados bibliográficos (ALVES; FILHO; HENRIQUE, 2015).

Para a análise do *focus group* realizou-se a transcrição do áudio para texto de forma a ter as respostas por participante para cada pergunta do roteiro estabelecido, e assim ser possível realizar a análise do conteúdo por meio do update do arquivo no NVivo®. Com base no processo de codificação, chegou-se aos seguintes tópicos para verificação:

**Quadro 5:** Codificação *Focus Group*

Codificação NVivo® parametrizado pela autora	Entendimento Resposta <i>Focus Group</i>
Estimativa	Passou a estimar valores para reconhecer impacto no momento exigido pela norma
Clareza	Norma mais clara devido detalhamento
Entendimento	Mudança de entendimento no momento de releitura de contrato e/ou processo
Novo	Novo direcionamento na norma
Sem mudança	Pontos que já constavam na norma anterior

Processo	Impacto em processo
----------	---------------------

Fonte: Elaborada pela autora

Os encontros para a captura da experiência dos especialistas quanto à adoção do CPC 47, foram realizados em duas sessões, dias 21 e 28 de maio de 2018 às 17 horas, via *Skype* e contou com os seguintes participantes:

**Quadro 6:** Participantes do *Focus Group*

Participantes	Cargo Participante	Setor de Atuação
Participante 1	Gerente Reporte Local	Multinacional – Agronegócio
Participante 2	<i>Controller</i>	Nacional – Saneamento
Participante 3	<i>Controller</i>	Multinacional – Agronegócio
Participante 4	Gerente de Controladoria	Nacional – Alimento
Participante 5	Professor Doutor FEA-RP	Nacional – Educação
Participante 6	Gerente Financeiro <i>Senior</i>	Multinacional – Bens de Consumo
Participante 7	Diretora Associada Consultoria	Nacional – Consultoria

Fonte: Elaborada pela autora

Com base nas respostas dos integrantes do *focus group*, foram reunidos os pontos considerados fundamentais para entender o impacto da adoção do CPC 47 em cada passo do roteiro estipulado, e assim suportar a resposta para o objetivo de pesquisa deste trabalho.

## 4. Análise dos Resultados

### 4.1 Empresas que evidenciaram os ajustes da adoção do CPC 47

Estudando os relatórios divulgados pelas empresas de telecomunicações é possível verificar que das cinco empresas analisadas, quatro demonstraram como os ajustes impactaram os seus resultados:

**Quadro 7:** Empresas de Telecomunicações que evidenciaram o impacto da adoção do CPC 47

Empresa	Divulgou a conciliação?	Resultado antes CPC 47	Resultado após CPC 47	Impacto %
		R\$ Milhões	R\$ Milhões	
ALGAR	Sim	311,51	316,04	1,5%
OI	Sim	24.547,16	24.615,56	0,3%
TELEBRAS	Não			
TELEFÔNICA	Sim	8.871,51	8.928,26	0,6%
TIM	Sim	2.559,26	2.545,10	-0,6%

Fonte: Elaborada pela autora

Segundo o relatório da Telebras, a companhia realizou as devidas análises para a implementação do CPC 47, mas não encontrou nenhum impacto relevante a ser evidenciado. Importante destacar que no caso da TIM, a empresa divulgou o impacto do ajuste do CPC 47 junto com a adaptação do CPC 48 para instrumentos financeiros, cuja data de adoção é coincidente com a nova norma de receita, portanto, apesar da conciliação trazida no relatório financeiro da companhia, não é possível identificar qual o montante refere-se ao CPC 47.



Talvez a não distinção do impacto causado pela receita versus o impacto causado por instrumentos financeiros, justifique ela ser a única empresa que apresentou variação negativa, quando comparada com as demais companhias do mesmo setor.

Quando a mesma análise foi realizada para o grupo de empresas de medicamentos e outros produtos, certificou-se que a maior parte das empresas não evidenciaram o efeito da adoção da nova norma.

**Quadro 8:** Empresas de Medicamentos e Outros Produtos que evidenciaram o impacto da adoção do CPC 47

Empresa R\$ Milhões	Divulgou a conciliação?	Resultado antes CPC 47 R\$ Milhões	Resultado após CPC 47 R\$ Milhões	Impacto %
BIOMM	Não			
BIOTOSCANA	Sim	N/A	N/A	N/A
BRASIL PHARMA	Não			
DIMED	Não			
HYPERA	Sim	966,18	964,94	-0,1%
NORTEC	Não			
OURO FINO	Não			
PROFARMA	Não			
RAIA DROGASIL	Não			

Fonte: Elaborada pela autora

A leitura das demonstrações financeiras das companhias de medicamentos e outros produtos mostra que seis de nove empresas, não trouxeram conciliação dos impactos causados pela adoção do CPC47, sendo que:

- Biommm, Dimed, Nortec, Ouro Fino e Raia Brasil: divulgou que a norma não teve impacto significativo sobre o exercício de 2018;
- Brasil Pharma: não cita a norma em seu demonstrativo;
- Biotoscana: apresentou evidenciação do ajuste entre ativo e passivo trazido pela norma, mas também considerou que não há impacto relevante para o resultado;
- Hypera: demonstrou o efeito decorrente do aumento de devolução que impactou o resultado da companhia, mas não o valor de reclassificação de incentivos comerciais que estavam em despesas e foram realocados para dedução de vendas;
- Profarma: expôs o ajuste em virtude do programa de fidelização e descontos previstos. A empresa demonstrou o impacto da adoção no Patrimônio Líquido, mas não é possível identificar o valor de ajuste no resultado do ano de 2018.

Considerando a empresa do setor de material aeronáutico e de defesa, verificou-se que a empresa apresentou o quadro de conciliação, evidenciando um aumento de 4,6% no resultado em consequência do CPC 47. Entretanto a empresa não deixa claro qual o valor de cada ajuste que compõe o total do impacto no resultado.

#### 4.1.1 FATORES QUE IMPACTARAM AS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

Ainda com base no estudo dos relatórios financeiros observou-se quais dos cinco passos do novo reconhecimento de receita foram apontados pelas companhias como causa de ajustes em suas demonstrações.

**Quadro 9:** Ajustes apresentados pelas empresas de telecomunicações

Ajuste	Algar	Oi	Telefônica	Tim
Separação serviço e produto	X	X	X	X
Taxa de Habilitação		X		
Custo Incremental	X	X	X	X

Fonte: Elaborada pela autora

Como pode ser notado, todas as empresas de telecomunicações apresentaram impacto em decorrência da identificação das obrigações contratuais de desempenho, tendo que separar venda de aparelhos e serviços. Pelo mesmo motivador, a Oi também apresentou variação quanto a identificação da obrigação quanto a taxa de habilitação de seus contratos.

Um ponto relevante da análise, é a evidenciação por parte das companhias quanto a identificação de ativos decorrente do custo incremental. Vale reforçar que este ponto não se trata de uma alteração trazida pelo CPC 47, conforme visto na análise comparativa entre CPC 47 e CPC 30, logo, as empresas já podiam estar adotando este tratamento contábil.

Analisando as demonstrações das empresas de medicamentos e outros produtos, foram determinados os seguintes ajustes:

**Quadro 10:** Ajustes apresentados pelas empresas de medicamentos e outros produtos

Ajuste	Biotoscana	Hypera	Profarma
Reclassificação entre ativo e passivo	X		
Reclassificação despesas de vendas para dedução de vendas		X	
Aumento provisão de devolução		X	
Programa de Fidelização			X

Fonte: Elaborada pela autora

Como pode ser notado, a empresa Biotoscana evidenciou a reclassificação de ativo para passivo em sua demonstração, o que de fato não é um impacto da adoção do CPC 47, já que o CPC 30, página 8, instrua que as devoluções são um passivo calculado com base em experiências anteriores e outros fatores relevantes. A Hypera demonstrou que houve impacto nesta mesma linha pois utilizava valores já conhecidos de devolução ao invés de estimar a probabilidade da ocorrência de tal passivo, o que também já poderia ter sido coberto com o CPC 30, visto que a norma falava em valor com base em experiências anteriores. A empresa também evidenciou a reclassificação dos acordos comerciais da linha de despesa para dedução de vendas. Esse registro contábil já era citado no CPC 30, página 5.

E por último, examinou-se os ajustes da empresa do setor de material aeronáutico e de defesa que é sabido, por meio de seu relatório financeiro, que representa um montante de R\$ 39.945 no resultado da companhia, porém sem detalhamento dos valores individuais atrelados aos motivos que formam o valor total.

**Quadro 11:** Ajustes apresentados pela empresa de material aeronáutico e de defesa

Embraer	Ajuste
	Diversos contratos para o mesmo cliente
	Alteração nas identificações de desempenho

	Alteração de preço pela identificação de contraprestação variável
--	---

Fonte: Elaborada pela autora

Em análise e alinhado com a pesquisa de Khatib (2018), a Embraer, empresa do setor de material aeronáutico de defesa, evidenciou seus ajustes decorrentes de necessidade de combinação de contratos para mesmo cliente (passo 1), alteração na quantidade de obrigações de desempenho (passo 2) e alteração no valor do preço de transação (passo 3). A empresa não apresentou impacto no passo 5, conforme esperado pela apresentação de Khatib (2018).

Examinando as justificativas para os ajustes apresentados pelas companhias, é possível corroborar parcialmente com a expectativa dos impactos por setor apresentado no XIV Congresso Nacional de Estudo Tributários, já que as empresas de telecomunicações realmente tiveram impacto na identificação das obrigações contratuais de desempenho. Entretanto, a maioria das farmacêuticas não apresentaram impacto significativo em seus resultados, contrariando as expectativas no estudo. É notável, porém, que ao comparar os motivos dos ajustes por setor, constata-se que realmente, setores distintos estão propícios a impactos diferentes.

#### 4.1.2 E QUAL FOI A PERCEPÇÃO DO *FOCUS GROUP* QUANTO À ADOÇÃO DO CPC 47?

Com base nas respostas para cada pergunta do roteiro elabora com base nos cinco passos da norma, verificou-se que os participantes afirmaram que a empresa sofreu algum impacto no momento da implementação do CPC 47, com exceção do participante 5, que por ser um estudioso do tema, suas respostas estão embasadas na perspectiva de impactos que ele entende que as empresas poderiam sofrer.

**Quadro 12:** *Focus Group* - Impacto nos passos do reconhecimento

	Part. 1	Part. 2	Part. 3	Part. 4	Part. 5	Part. 6	Part. 7
Passo 1: Contrato	Não	Sim	Sim	Não	Não	Não	Não
Passo 2: Obrigação de Desempenho	Sim	Não	Não	Não	Não	Não	Sim
Passo 3: Preço	Não	Não	Não	Sim	Sim	Sim	Sim
Passo 4: preço versus Obrigação de desempenho	Não	Não	Não	Não	Sim	Não	Sim
Questão 5: Algo mais?	Sim	Não	Não	Sim	Sim	Sim	Não

Fonte: Elaborada pela autora

Nota-se que os participantes 5 e 7 foram os que mais apresentaram respostas sim, o que demonstra coerência com a experiência dos dois especialistas, já que um identificou os efeitos que entende, por meios de suas pesquisas, que as empresas deveriam apresentar como ajuste e o outro, por trabalhar com consultoria, teve a oportunidade de participar de diversas implementações da norma.

Examinando os motivadores dos impactos apontados pelos especialistas, apura-se que além de reconhecerem que há novos conceitos na nova norma, também discutiu-se ajustes devido a uma clareza maior, justificada por um maior detalhamento, como por exemplo, o esclarecimento para o tratamento contábil de *royalties* e uma melhor definição para clientes, assim como alterações resultante de uma nova percepção por parte da empresa no momento de revisão de seus contratos.

**Quadro 13:** Focus Group – Motivos do impacto nos passos do reconhecimento

Roteiro	Part. 1	Part. 2	Part. 3	Part. 4	Part. 5	Part. 6	Part. 7
Passo 1: Contrato	Clareza	Novo	Entendimento	N/A	N/A	N/A	N/A
Passo 2: Obrigação de Desempenho	Entendimento	N/A	Clareza	N/A	Clareza	N/A	Novo
Passo 3: Preço	Estimativa	N/A	Estimativa	Novo	Novo	Novo	Novo
Passo 4: preço versus Obrigação de desempenho	N/A	N/A	N/A	N/A	Novo	N/A	Novo
Questão 5 Algo mais?	Clareza	N/A	N/A	Novo	Novo	Processo	N/A

Fonte: Elaborada pela autora

Para os ajustes entendidos como decorrentes de novos aspectos na norma, verificou-se que estes estão alinhados com os impactos que os materiais teóricos apontavam como possíveis impactos para as companhias, tais como, o reconhecimento distinto devido a segregação de produto e serviço, e a alteração derivada da contraprestação variável.

#### 4.1.3 PERCEPÇÃO DO FOCUS GROUP QUANTO À ADOÇÃO DO CPC 47 UTILIZANDO O NVIVO®

Analisando as respostas do *focus group* por meio do *software* NVivo®, confirma-se que para a maioria dos especialistas não houve grandes impactos na implementação do CPC 47, já que a referência sem mudança é a que aparece mais vezes no discurso dos participantes, demonstrando a preponderância dos casos em que os especialistas entendem que o ponto questionado não se refere a um requerimento novo do CPC 47.

**Figura 2:** Resultado Codificação

Nós		Fontes	Referências
Nome			
Clareza		4	8
Entendimento		2	2
Estimativa		1	3
Novo		5	12
Processo		1	1
Sem mudança		5	20

Fonte: Elaborada pela autora

Por meio dos gráficos extraídos do próprio recurso do NVivo®, percebe-se que os passos 1, 2 e 4 são os que apresentaram menos impacto, já o nó sem mudança é o mais representativo nestes passos.

**Tabela 1:** Codificação por nó referente às cinco perguntas do roteiro

	Entendimento	Clareza	Novo	Sem mudança	Estimativa	Processo
Passo 1	1	1	1	5		
Passo 2	1	3	1	5		
Passo 3		1	4	3	3	
Passo 4			2	5		
Passo 5		3	4	2		1

Fonte: Elaborada pela autora

No passo 1 observa-se que já durante a leitura dos contratos uma empresa teve um entendimento diferente de seu modelo de negócio, impactando, portanto, seu reconhecimento de receita. O participante 3 deixou claro que não acredita que seja uma mudança de norma e sim de interpretação por parte da companhia.

Ainda nesse passo, é relevante destacar que o impacto classificado como novo, o participante 2 entende que a implementação da norma não afetou significativamente suas demonstrações, já que o ajuste apontado refere-se a uma reclassificação de balanço para evidenciação de ativos em andamento.

No passo 2, o impacto trazido em discussão, assim como no passo 1, foi resultado de um novo entendimento por parte da companhia no momento que revisitou a operação. De acordo com o participante 1, a maior clareza trazida pela norma levou a empresa a ter uma percepção diferente do adotado anteriormente. Em relação ao impacto considerado como novo, o participante 7 trouxe como exemplo empresas que não realizava a segregação entre produto e serviço no momento do reconhecimento de receita.

Com base na discussão, nota-se que o passo 3 foi o que mais gerou impactos para as empresas, pois 3 companhias passaram a realizar estimativas para refletir o reconhecimento da receita no momento mais adequado do ponto de vista da norma. Dois participantes não entraram em detalhe da estimativa realizada por questão de confidencialidade, mas o participante 6 expôs que no seu caso foi preciso ajustar as provisões de incentivo a cliente por meio de estimativas para que passasse a ser contabilizada no momento da venda (ao invés de ser registrada no momento de utilização da verba pelo cliente).

O participante 4 trouxe como ponto de ajuste algumas despesas que eram contabilizadas como despesas comerciais e que com o CPC 47 passaram a ser contabilizadas como dedução de receita.

O participante 5 destacou que no Brasil, empresas que vendem a prazo deveriam ter impactos em virtude do ajuste a valor presente, mas afirma que é algo que já era abordado pelo CPC 30, mas agora ficou mais evidente devido ao termo componente significativo. Para ele, o ponto de novidade apresentado para este passo seria a contraprestação variável que, segundo o participante, não tinha no CPC 30.

E por último, o participante 7 trouxe como exemplo de impacto vivenciado a determinação do preço considerando descontos futuros sabidos.



Verifica-se que o passo 4 foi o menos afetado. Entretanto é visível que houve dois pontos classificados como novo neste momento. De acordo com os participantes 5 e 7, aqui cabe a consequência da separação entre produtos e serviços, mencionada anteriormente.

Adicionalmente aos exemplos trazidos ao longo da discussão a respeito dos passos do CPC 47, a última pergunta do roteiro questionava se houve algum ponto adicional que eles lembrassem decorrente da adoção do CPC 47.

Dentro da codificação denominada Novo, foi considerado o ponto da contraprestação a pagar ao cliente, e o participante 5 trouxe como exemplo ilustrativo o das companhias aéreas que terão que reembolsar o cliente que não voar. O participante também trouxe o ponto do custo incremental, que em sua opinião é novidade no CPC 47, mas ressalta que o tratamento contábil já era permitido via CPC 16, de estoque. O mesmo participante também destaca o impacto em preço da transação em virtude de descontos que podem ser concedidos no meio do caminho do contrato, o que pode gerar alteração de receita de forma retroativa.

O participante 6 trouxe o impacto causado no processo da companhia, já que tiveram que revisar os fluxos de construção de contratos para garantir que todos os requisitos exibidos pela norma estejam de forma clara, inclusive para a revisão deste no momento de auditoria.

O participante 7 evidenciou que um de seus clientes, que possui o governo como cliente, passou a reconhecer a receita de um medicamento de forma antecipada, isto é, no momento de aprovação por parte da ANVISA (Agência Nacional de Vigilância Sanitária). Segundo o participante, esse reconhecimento já era possível de ser feito pelo CPC 30, mas agora a norma parece dar uma clareza maior para tal tratamento.

Em suma, pode ser notado que a discussão trazida pelo *focus group* corrobora com os ajustes que foram encontrados na análise das demonstrações financeiras das empresas analisadas. O item complementar que foi identificado na discussão do *focus group* que não apareceu nas análises das notas explicativas foi o maior detalhamento apontado pelos participantes quanto ao reconhecimento de *royalties*.

## 5. Considerações finais

O presente estudo teve como objetivo comparar o CPC 30 e o CPC 47 para identificar quais as reais diferenças que justificam impactos nas demonstrações financeiras das empresas dos setores de telecomunicações, medicamentos e outros produtos e material aeronáutico e de defesa que possuem divulgação na B3.

O desenvolvimento da pesquisa exploratória proposta, cuja finalidade era conhecer com maior profundidade o assunto a fim de torná-lo mais claro, dado que se trata de uma norma de adoção recente, baseou-se na pesquisa documental, já que fez o uso dos pronunciamentos contábeis para análise comparativa entre as normas e a averiguação das demonstrações financeiras divulgadas pelas empresas para análise dos impactos.

A comparação conceitual realizada entre o CPC 30 e o CPC 47 demonstrou que não houve alteração significativa entre elas, posto que o único ponto que pode causar discussões é o

detalhamento por parte do CPC 47 quanto à identificação de possíveis obrigações inseridas nos contratos que devam ser estimadas no momento do reconhecimento da receita, como são os casos das devoluções, incentivos de vendas e garantias, por exemplo. Tais casos exigem a contraprestação variável no momento de determinação do preço, o que estabelece que se o “preço de venda individual não for diretamente observável, a entidade deve estimar o preço de venda individual por valor que resulte em que a alocação do preço da transação atenda ao objetivo de alocação” (CPC, 2016).

Todavia, conforme discutido nesta pesquisa, o ponto de identificação de obrigações, em ambas as normas há a descrição de que descontos, devoluções e garantias devem estar associados à venda, logo a instrução atual somente contém um texto com maior minúcia. Já o ponto da consideração da contraprestação variável, apesar de realmente não ter referência direta no CPC 30, se for considerada a estrutura conceitual, que diz que toda informação deve além de ser relevante, deve representar com fidelidade o evento que se propõe retratar, associado ao regime de competência, ou ainda recorrer ao CPC 25, que instrui quanto a constituição de passivos de prazo ou valores incertos, é possível inferir que ainda que o CPC 30 não deixava explícita a exigência da estimativa de contraprestação variável, o CPC 00 e o CPC 25 davam embasamento para que estas contabilizações fossem realizadas de forma a dar maior clareza para o usuário da informação a respeito de suas transações e/ou obrigações.

Como forma de complementar os resultados capturados por meio da pesquisa qualitativa, realizou-se um *focus group*, que de forma geral validou que os ajustes previstos foram os que aconteceram na prática. Ainda assim, a maior parte dos especialistas afirma que alguns pontos já eram de alguma forma tratados no CPC 30, mas agora o CPC 47 trouxe um maior detalhamento e tais direcionamentos mais claros resultaram em ajustes para as empresas. A utilização da análise de conteúdo por meio do software NVivo® ajudou a evidenciar os pontos de discussão gerados pelo grupo, mostrando que os passos 1, 2 e 4 foram os que menos apresentaram impacto, enquanto o passo 3 foi o que mais motivou ajustes para as empresas.

Em resumo, conclui-se que o CPC 30 não detalhava de forma suficiente algumas práticas e procedimentos, o que o CPC 47 passou a fazer, resultando assim em impactos na contabilidade das empresas. Ainda que a análise teórica da comparação entre os pronunciamentos não tenha apresentado diferenças, não se pode ignorar o fato que o CPC 47 trouxe um impacto real aos resultados das empresas, conforme notado, tanto no estudo das demonstrações das empresas analisadas, quanto na discussão proporcionada pelo *focus group*. Visto que o próprio IFRS *Foundation* afirma que a nova norma se fez necessária devido ao alto nível de detalhamento que existia no USGAAP e a falta de exemplos mais complexos no IFRS, evidenciando que o ponto chave da discussão para a nova norma foi a instrução de como utilizar os conceitos para o reconhecimento de receita, associado à análise percorrida ao longo deste trabalho, verificou-se que conceitualmente a nova norma não apresentou alterações relevantes, mas o fato de se emitir uma nova norma com passos mais claros e/ou diretivos, incorporados de diferentes instruções que eventualmente estavam sendo tratados em diferentes normas, mas que também impactam o reconhecimento de receita, como é o caso de provisões, por exemplo, leva os usuários a terem interpretações diferentes de suas operações, ainda que em essência, a norma não tenha sofrido grandes alterações.

A discussão gerada pela a emissão de uma nova norma contábil demonstra a importância de se entender os conceitos contábeis, para análise dos impactos trazidos por um novo

pronunciamento, e de se ter profissionais contábil capacitados dentro de uma organização para garantir a qualidade da informação disponibilizada para os seus usuários.

Para estudos futuros, recomenda-se analisar estatisticamente se os impactos que as empresas divulgaram como decorrentes da adoção do CPC 47 são relevantes ou não.

Seria possível também, entender se a ausência de segregação entre receitas tem alguma influência do contexto fiscal, visto que, o reconhecimento de receita do produto no momento da venda, ao invés de ser efetuado ao longo do contrato, junto com a prestação de serviço, antecipa receita, o que leva a recolhimentos fiscais antecipados.

## Referências

ALADWAN, M. Flutuações no preço das ações e receita após a adoção antecipada do IFRS 15, Receita de contratos com clientes. 2018. Disponível em: <[https://www.researchgate.net/publication/329718762\\_Fluctuations\\_of\\_Stock\\_Price\\_and\\_Revenue\\_after\\_the\\_Early\\_Adoption\\_of\\_IFRS\\_15\\_Revenue\\_from\\_Contracts\\_with\\_Customers](https://www.researchgate.net/publication/329718762_Fluctuations_of_Stock_Price_and_Revenue_after_the_Early_Adoption_of_IFRS_15_Revenue_from_Contracts_with_Customers)>. Acesso em: 18 mai. 2019.

ALVES, D.; Filho, D.; Henrique, A. O Poderoso NVivo: uma introdução a partir da análise de conteúdo. Revista Política Hoje, 2 Edição, v. 24, p. 119-134, 2015. Disponível em: <<https://periodicos.ufpe.br/revistas/politicohoje/article/view/3723>>. Acesso em: 18 mai. 2019.

AMBITO JURIDICO. Contrato Mercantis. 2010 Disponível em: <<https://ambitojuridico.com.br/edicoes/revista-77/contratos-mercantis/>>. Acesso em: 07 jul. 2019.

AZEVEDO, Elayne Patrícia Ribeiro de Santana. Um estudo sobre a probabilidade de sucesso de lobbying na IFRS 15: Análise das coalizões entre os respondentes. 2017. 133 f. Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis) – Faculdade de Ciências Contábeis, Universidade Federal de Pernambuco, Pernambuco, 2017. Disponível em: <<https://repositorio.ufpe.br/bitstream/123456789/26467/1/DISSERTA%C3%87%C3%83O%20Elayne%20Patr%C3%ADcia%20Ribeiro%20de%20Santana%20Azevedo.pdf>>. Acesso em: 01 dez. 2018.

BEUREN, I. et al. (Org.) Como elaborar trabalhos monográficos em Contabilidade: teoria e prática. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2006.

CAPELOTTI, J. Considerações acerca do conceito de contrato. 2009. Disponível em: <<https://ambitojuridico.com.br/cadernos/direito-civil/consideracoes-acerca-do-conceito-de-contrato/>>. Acesso em 08 jul. 2019.

CALIXTO, L. Análise das pesquisas com foco nos impactos da adoção do IFRS em países europeus. Contabilidade Vista & Revista, v. 21, n. 1, p. 157-187, 2010.

COELHO, C.; NIYAMA, J.; RODRIGUES, J. Análise da Qualidade da Informação Contábil Frente a Implementação dos IFRS: uma pesquisa baseada nos periódicos internacionais (1999 a 2010). *Sociedade, Contabilidade e Gestão*, v. 6, n. 2, 2011.

COVA, C. Os Impactos da Assimilação da Norma Internacional de Relatório Financeiro (IFRS15), que trata do 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.

COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS. CPC 30: Receitas. 2012. Disponível em: < <http://www.cpc.org.br/CPC/Documentos-Emitidos/Pronunciamentos/Pronunciamento?Id=61>>. Acesso em: 21 abr. 2018.

\_\_\_\_\_. CPC 47: Receita de Contrato com Clientes. 2016. Disponível em: <<http://www.cpc.org.br/CPC/Documentos-Emitidos/Pronunciamentos/Pronunciamento?Id=105>>. Acesso em: 21 abr. 2018.

FAGUNDES, Vanessa. O reconhecimento da receita em contratos com clientes com uma abordagem a adoção do CPC 47 (IFRS15): um estudo comparativo das mudanças das normas em empresas de construção civil e incorporadoras. 2017. 79f. Dissertação (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: 2018 out. 2006.

FINANCIAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD., ?, Comparability in International Accounting Standards – A Brief History. Disponível em: <https://www.fasb.org/jsp/FASB/Page/SectionPage&cid=1176156304264>.

\_\_\_\_\_. Memorandum of Understanding. 2002. Disponível em: <<https://www.fasb.org/news/memorandum.pdf>> Acesso em: 12 nov. 2018.

GELBCKE, E.R.; SANTOS, A.; IUDÍCIBUS, S.; MARTINS, E. Manual de Contabilidade Societária – Aplicável a todas as sociedades – De acordo com as normas internacionais e do CPC. São Paulo: Atlas, 2018.

INTERNACIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARDS. IFRS 15 Revenue from Contracts with Customers, 2017. Disponível em: <http://www.ifrs.org/issued-standards/list-of-standards/ifrs-15-revenue-from-contracts-with-customers/>). Acesso em: 19 out. 2017.

\_\_\_\_\_. Who we are. Disponível em: <<https://www.ifrs.org/about-us/who-we-are/#about-us>>. Acesso em 16 set. 2018.

\_\_\_\_\_. Use of IFRS Standards Around the World, 2018. Disponível em: <<https://www.ifrs.org/-/media/feature/around-the-world/adoption/use-of-ifrs-around-the-world-overview-sept-2018.pdf>>. Acesso em: 07 out. 2018.

INTERNACIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARDS FOUNDATION. Basis for Conclusions. International Financial Reporting Standard. IFRS 15 Revenue from Contracts with Customers. 2014. Disponível em: <[http://www.kasb.or.kr/upload/constancy/20140616/IFRS15\\_Basis%20for%20Conclusions\\_Website\\_190.pdf](http://www.kasb.or.kr/upload/constancy/20140616/IFRS15_Basis%20for%20Conclusions_Website_190.pdf)>. Acesso em 19 ago. 2018.

\_\_\_\_\_. Project Summary and Feedback Statement – IFRS 15. 2014. Disponível em: <<https://www.ifrs.org/-/media/project/revenue-from-contracts-with-customers/project-summary-feedback-statement.pdf>>. Acesso em: 19 ago. 2018.

INSTITUTO BRASILEIRO DE DEFESA DO CONSUMIDOR. Entenda a definição de contrato. 2011. Disponível em: <<https://idec.org.br/consultas/dicas-e-direitos/entenda-a-definicao-de-contrato>>. Acesso em: 05 mar. 2019.

KHATIB, A.S. E. Reconhecimento de Receita: IFRS 15 e os novos desafios para as empresas brasileiras. In: XIV Congresso Nacional de Estudos Tributários. Racionalização do Sistema Tributário. 2018. Disponível em: <<https://www.ibet.com.br/hotsites/hotsiteXV/wp-content/uploads/2018/01/3-Ahmed-Sameer-El-Khatib.pdf>>. Acesso em: 24 fev. 2019.

KOHLER, H.; MANH, A. Uma análise da contribuição do setor de telecomunicações para o processo do IASB com referência a teoria rede ator. 2018. Disponível em: <[https://www.researchgate.net/publication/324084512\\_An\\_analysis\\_of\\_the\\_contribution\\_of\\_the\\_telecommunications\\_sector\\_to\\_IASB\\_due\\_process\\_with\\_reference\\_to\\_actor-network\\_theory](https://www.researchgate.net/publication/324084512_An_analysis_of_the_contribution_of_the_telecommunications_sector_to_IASB_due_process_with_reference_to_actor-network_theory)>. Acesso em: 18 mai. 2019.

KPMG. IFRS 15 Receitas. É hora de se envolver. 2016. Disponível em: <<https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/br/pdf/2016/10/br-ifrs-em-destaque-03-16.pdf>> Acesso em: 21 out. 2017.

LOPES, I.; TEIXEIRA, M.; SLAVOV, T. Análise dos Potenciais Efeitos Tributário do CPC 47 (IFRS 15) nas empresas do Setor de Telecomunicações. In: 3º Congresso UNB de Contabilidade e Governança. 2017. Disponível em: <<http://conferencias.unb.br/index.php/ccgunb/ccgunb3/paper/viewFile/6091/1609>>. Acesso em 12 nov. 2018.

MARTINS, E. In: CONVECON. 25º Convenção dos Profissionais de Contabilidade do Estado de São Paulo. 2017. Disponível em: <http://convecon.com.br/site/wp-content/uploads/2017/10/Eliseu-Martins.pdf>. Acesso em 10 jan. 2019.

MORGAN, D. Focus group. Annual Review of Sociology. v. 22, p. 129 – 152, 1996.

OYEDOKUN, E. Revenue Recognition Paradox: A Review of IAS 18 and IFRS15. 2016. Disponível em: <



[https://www.researchgate.net/publication/317996234\\_Revenue\\_Recognition\\_Paradox\\_A\\_Review\\_of\\_IAS\\_18\\_and\\_IFRS\\_15/download](https://www.researchgate.net/publication/317996234_Revenue_Recognition_Paradox_A_Review_of_IAS_18_and_IFRS_15/download) >. Acesso em: 24 out. 2018.

PASQUALE, Cinthia Ponara Russo. Ajustes às atividades de controles internos em face da adoção do IFRS 15. 2017. 51 f. Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis) - FECAP, São Paulo. Disponível em: <<http://tede.fecap.br:8080/jspui/handle/jspui/755>>. Acesso em: 16 out. 2018.

RIBEIRO, M. Contratos Empresariais. 2018. Disponível em: <<https://enciclopediajuridica.pucsp.br/verbete/252/edicao-1/contratos-empresariais>>. Acesso em: 08 jul. 2019.

ROCHA, S. Relação Contabilidade/Tributação Pós IFRS: O CPC 47 e as Novas Regras de Contabilização de Receitas de Contratos com Clientes. In: III Workshop de Contabilidade e Tributação realizado na Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto da Universidade de São Paulo (FEA-RP/USP). 2018. Disponível em: <[http://www.sarocha.com.br/wp-content/uploads/2017/10/2017-10-18\\_Sergio-Andre-Rocha\\_CPC-47.pdf](http://www.sarocha.com.br/wp-content/uploads/2017/10/2017-10-18_Sergio-Andre-Rocha_CPC-47.pdf)>. Acesso em 03 nov. 2018.

SANTOS, Á. G. dos. O impacto da norma IFRS 15 no setor de telecomunicações. Caso de Estudo: Grupo NOS. 2017. 69 f. Relatório de Estágio (Mestrado em Economia) – Faculdade de Economia do Porto, Universidade do Porto. Porto, 2017. Disponível em: <<https://repositorio-aberto.up.pt/bitstream/10216/108024/2/222762.pdf>>. Acesso em: 01 dez. 2018.

TAVARES, T. N. A implementação do IFRS 15 no Brasil: análise das mudanças nos processos e controles internos para reconhecimento da receita nos contratos de construção. 2016. 74 f. Dissertação (Controladoria Empresarial) - Universidade Presbiteriana Mackenzie, São Paulo. Disponível em: <

<http://tede.mackenzie.br/jspui/handle/tede/2845> >. Acesso em: 24 out. 2018.

TONG, T. Uma revisão do IFRS 15 Receita de Contratos com Clientes. 2014. Disponível em: <[http://www.masb.org.my/pdf.php?pdf=2014-0915%20Review%20of%20IFRS%2015%20\(TLT\).pdf&file\\_path=pdf](http://www.masb.org.my/pdf.php?pdf=2014-0915%20Review%20of%20IFRS%2015%20(TLT).pdf&file_path=pdf)>. Acesso em 18 mai. 2019.

TRABELSI, N. IFRS 15 adoção antecipada e informação contábil: o caso de companhias de imóveis em Dubai. 2019. Disponível em: <[https://www.researchgate.net/publication/329718762\\_Fluctuations\\_of\\_Stock\\_Price\\_and\\_Revenue\\_after\\_the\\_Early\\_Adoption\\_of\\_IFRS\\_15\\_Revenue\\_from\\_Contracts\\_with\\_Customers](https://www.researchgate.net/publication/329718762_Fluctuations_of_Stock_Price_and_Revenue_after_the_Early_Adoption_of_IFRS_15_Revenue_from_Contracts_with_Customers)>. Acesso em: 18 mai. 2019.

VERGARA, S. Projetos e Relatórios de Pesquisa em Administração. São Paulo: Atlas, 2011.

**Recebido:** 20/06/2022

**Aceito:** 21/06/2022