



FUCAPE
BUSINESS SCHOOL

Receita de Contrato com Cliente

- Principais aspectos da NBC TG 47 -

Prof. Dr. Fernando Caio Galdi

Belo Horizonte – CRC-MG – Maio/2018



MELHOR DO BRASIL · ECONOMIA
ENTRE AS 10 MELHORES DO PAÍS
NOTA MÁXIMA NO MEC

Fernando Caio Galdi

- Professor Associado da FUCAPE Business School
- Pós-Doutor em Contabilidade pela *University of Arkansas*
- Doutor e Bacharel em Ciências Contábeis pela Universidade de São Paulo - USP
- Sócio-Fundador da Alphamar Investimentos
- Gestor de Recursos autorizado pela CVM
- Comentarista da Rádio CBN - Vitória
- Foi Professor Visitante na *Sam M. Walton College of Business*
- Editor Associado da Brazilian Business Review (BBR)
- Atua como parecerista, consultor e instrutor em cursos diversas instituições financeiras e empresas brasileiras e estrangeiras
- Possui artigos científicos publicado em *journals* científicos renomados nacional e internacionalmente
- Autor/Coautor dos livros: Contabilidade de Instrumentos Financeiros – IFRS9/CPC48 (2018, ed. Atlas), Manual de Contabilidade e Tributação de Instrumentos Financeiros e Derivativos (2011, ed. Atlas), Manual de Normas Internacionais de Contabilidade eds. 1 e 2 (2010, ed. Atlas), Estudando Teoria da Contabilidade (2009, ed. Atlas), Curso de Mercado Financeiro (2012, ed. Atlas)
- Cursou empreendedorismo na Universidade de Berkeley e é formado no curso de Operador de Mercado Financeiro pela FIA-USP
- Atuou nas áreas de relações com investidores, tesouraria, gerenciamento de riscos e *compliance*

A FUCAPE é uma instituição de padrão internacional e tornou-se um centro de pesquisa respeitado nacional e internacionalmente, com cursos de destaque entre os melhores do País.

MISSÃO

Fomentar e multiplicar conhecimentos que contribuam para o desenvolvimento humano e a transformação social e ética.

VISÃO

Ser um centro de referência de pesquisa, ensino e ética na área de negócios.

VALORES

Ética, Equidade e Compromisso Social. Excelência, Eficiência e Eficácia. Economia de Mercado, Corresponsabilidade e Democracia.

A FUCAPE no Brasil

FUCAPE
BUSINESS SCHOOL



BELO HORIZONTE

MESTRADO EM CONTABILIDADE E ADMINISTRAÇÃO

INÍCIO

APRESENTAÇÃO

CONCEITO E PÚBLICO-ALVO

DIFERENCIAIS

PROCESSO SELETIVO

RESOLUÇÃO DO MEC

HORÁRIOS E INVESTIMENTO

PROGRAMA

CORPO DOCENTE

COORDENAÇÃO



A Escola de Negócios FUCAPE apresenta o **Mestrado em Contabilidade e Administração em Belo Horizonte (MG)**. A FUCAPE conta com os melhores mestrados profissionais do Brasil, de acordo com as avaliações da CAPES, e é uma das instituições top 10 do Brasil pelo MEC.

Contatos: (16) 98121-7921 | (21) 97279-8776 - Amanda Santos (comercial). Email: amanda@fucape.br.

Belo Horizonte/MG

INSCREVA-SE PARA ESTE CURSO



NOTÍCIAS

• Processo Seletivo 2018/2 |
Inscrições Abertas

[Outras notícias](#)

PERSPECTIVA	DISCIPLINA	CARGA HORÁRIA
NÚCLEO INSTRUMENTAL	Metodologia da Pesquisa I	18h
	Metodologia da Pesquisa II	27h
	Métodos Quantitativos Aplicados	54h
	Matemática Financeira	27h
	Análise de Cenários Econômicos	27h
LINHA 1	CONTABILIDADE E GESTÃO ESTRATÉGICA PÚBLICA E PRIVADA	
NÚCLEO BÁSICO 01	Teoria das Organizações	36h
	Estratégia	27h
	Contabilidade e Finanças	36h
	Marketing	36h
	Gestão de Pessoas	36h
ÁREA DE ESTUDO: GESTÃO ESTRATÉGICA (72H)	Estratégia Empresarial e Governança Corporativa	36h
	Comportamento do Consumidor	36h
	Análise, Gerenciamento e Avaliação de Projetos	36h
	Gestão e Relação do Trabalho	36h
	Métodos Qualitativos de Pesquisa	36h
ÁREA DE ESTUDO: CONTABILIDADE GERENCIAL (72H)	Finanças Corporativas	36h
	Análise de Demonstrações Contábeis	36h
	Teoria da Contabilidade	36h
	Contabilidade Societária e Empresarial	36h
	Planejamento e Controle Empresarial	36h
CARGA HORÁRIA TOTAL DO CURSO: 396h		

PERSPECTIVA	DISCIPLINA	CARGA HORÁRIA
NÚCLEO INSTRUMENTAL	Metodologia da Pesquisa I	18h
	Metodologia da Pesquisa II	27h
	Métodos Quantitativos Aplicados	54h
	Matemática Financeira	27h
	Análise de Cenários Econômicos	27h
LINHA 2	FINANÇAS E AVALIAÇÃO DE EMPRESAS	
NÚCLEO BÁSICO 02	Contabilidade Societária e Empresarial	36h
	Teoria da Contabilidade	36h
	Finanças Corporativas	36h
	Avaliação de Empresas	27h
	Planejamento e Controle Empresarial	36h
ÁREA DE ESTUDO: FINANÇAS PÚBLICAS (72H)	Fundamentos das Finanças Públicas	36h
	Orçamento Aplicado ao Setor Público	36h
	Informação de Custos para Gestão da Qualidade do Gasto Público	36h
	Contabilidade Aplicada ao Setor Público	36h
	Controladoria Pública	36h
ÁREA DE ESTUDO: MERCADO FINANCEIRO (72H)	Análise de Demonstrações Contábeis	36h
	Mercado de Crédito, de Capitais e Derivativos	36h
	Avaliação de Intangíveis	36h
	Finanças Internacionais	36h
	Controladoria Empresarial	36h
CARGA HORÁRIA TOTAL DO CURSO: 396h		

PROCESSO SELEÇÃO

FUCAPE
BUSINESS SCHOOL

- *Para participar do processo seletivo é necessário acessar o link (Inscrições até **01/06/2018**)*

http://qselecao.fucape.br/concurso.aspx?cod_concurso=5034

Prova Objetiva OU Cópia do resultado do Teste ANPAD
- 20 questões objetivas.

Entrevista com a Comissão de Pós-Graduação | CPG

NOVIDADE

FUCAPE
BUSINESS SCHOOL

FUCAPE
BUSINESS SCHOOL

LANÇAMENTO

**DOUTORADO
PROFISSIONAL
EM CIÊNCIAS
CONTÁBEIS**

1º DO BRASIL

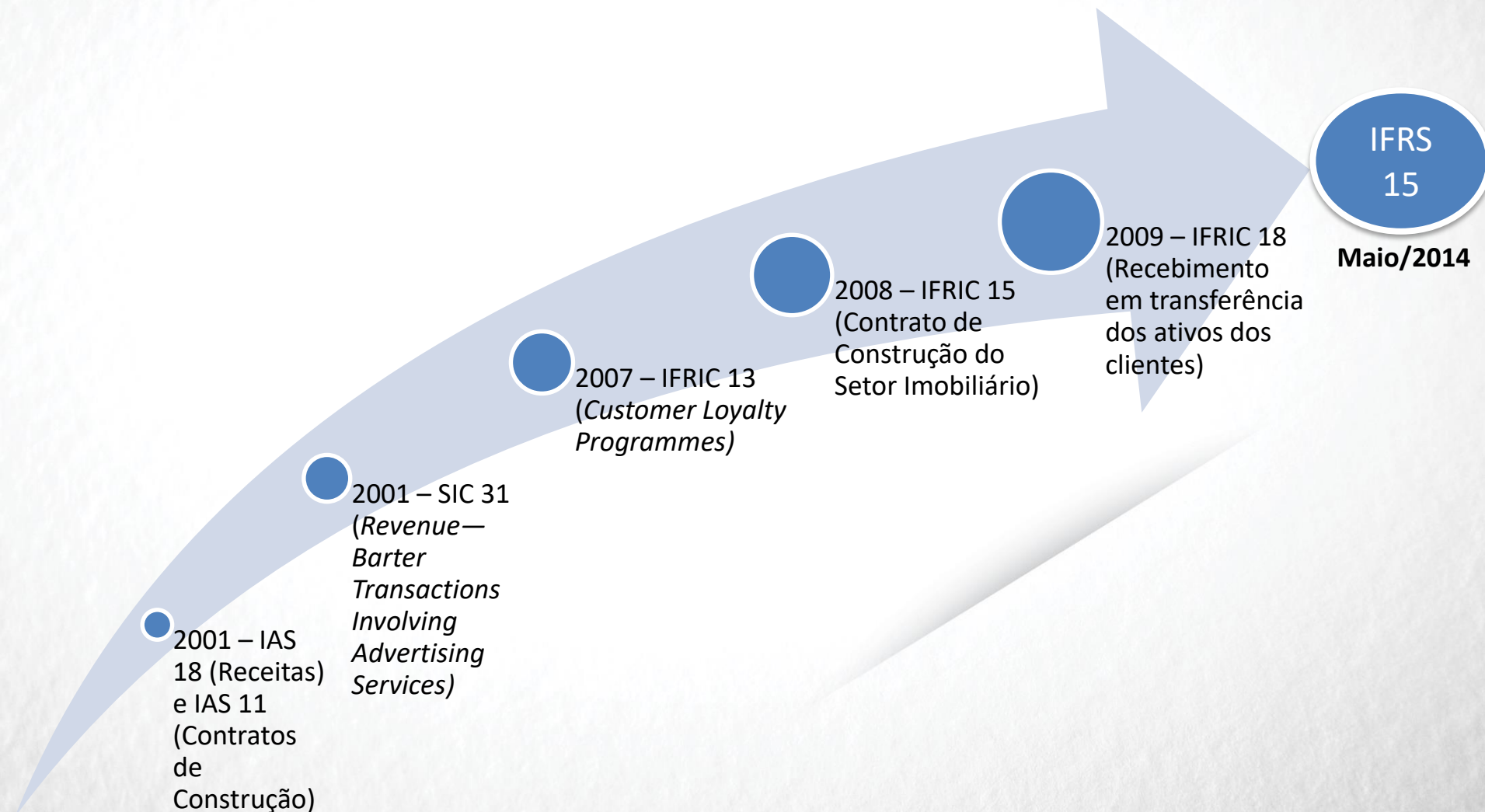


IFRS 15/ CPC 47



CPC 47 - Receita de Contrato com Cliente

Por que mudou?



CPC 47 - Receita de Contrato com Cliente

Por que mudou?

- Simplificação e foco em princípios;
- IAS 11, IAS 18, IFRIC 13, IFRIC 15, IFRIC 18 e SIC-31 foram revogados;
- Organização de todos os tópicos em um único documento;
- *Homogeneização de conceitos;*
- ***Número de onde tudo começa!***

CPC 47 - Receita de Contrato com Cliente

Nova metodologia para reconhecimento de receitas:

- ✓ *Correlação com a IFRS 15;*
- ✓ *Aprovado pela CVM (Del. 762/16) e pelo CFC (NBC TG nº 47);*
- ✓ *Entrou em vigor no Brasil em 01/01/2018;*
- ✓ *Modelo único para reconhecimento de receitas de contrato;*
- ✓ *Maior consistência e comparabilidade;*
- ✓ *CPC 47 → 47 páginas!*

CPC 47 - Receita de Contrato com Cliente

Revogou:

- ✓ *CPC 17 (IAS 11) – Contratos de Construção;*
- ✓ *CPC 30 (IAS 18) – Receitas;*
 - ✓ *CPC 30 Int. A – Programas de fidelização;*
 - ✓ *CPC 30 Int. B – Permuta de publicidade;*
- ✓ *ICPC 02 – Contrato de construção no setor imobiliário;*
- ✓ *ICPC 11 – Transferência de ativos.*

CPC 47 - Receita de Contrato com Cliente

Aplicabilidade:

- ✓ Por enquanto deve ser aplicado pelas empresas de grande porte e/ou empresas que atuam sob a supervisão de algum regulador que tenha adotado os Pronunciamentos Técnicos do CPC (CFC, CVM, BACEN, SUSEP, ANEEL, ANTT, ANS);
- ✓ Para as **pequenas e médias empresas continua valendo a NBC TG 1000 (R1) - CPC PME - Contabilidade para Pequenas e Médias Empresas com Glossário de Termos**
- ✓ Convergência no futuro próximo? → 2020...

CPC 47 - Receita de Contrato com Cliente

Principais características:

- ✓ *Princípio Básico: “a entidade deve reconhecer receitas para **descrever a transferência** de bens e serviço prometidos a clientes **no valor que reflita a contraprestação** à qual a entidade espera ter direito em troca desses bens ou serviços” (CPC 47, 2).*
- ✓ *Cinco etapas para o reconhecimento;*
- ✓ *Ampliação dos requisitos de evidenciação.*

CPC 47 - Receita de Contrato com Cliente

Fora do escopo:

- ✓ *Contratos de arrendamento (CPC 06 R1) e o futuro CPC 06 (R2);*
- ✓ *Contratos de Seguro (CPC 11) e o Pronunciamento que entrará em vigor em 2021 (IFRS 17);*
- ✓ *Instrumentos financeiros e outros direitos ou obrigações contratuais dentro do escopo dos CPCs 18, 19, 35, 36 e 48;*
- ✓ *Permutas não monetárias na mesma linha de negócios.*

CPC 47 - Receita de Contrato com Cliente

Algumas definições importantes:

- **Contrato** – Acordo entre duas ou mais partes que cria direitos e obrigações executáveis.
- **Receita** – Aumento nos benefícios econômicos durante o período contábil, originado no curso das atividades usuais da entidade, na forma de fluxos de entrada ou aumentos nos ativos ou redução nos passivos que resultam em aumento no patrimônio líquido, e que não sejam provenientes de aportes dos participantes do patrimônio.

CPC 47 - Receita de Contrato com Cliente

Algumas definições importantes:

- **Obrigação de desempenho** – Promessa em contrato com cliente para a transferência ao cliente de:
 - (a) bem ou serviço (ou grupo de bens ou serviços) que seja distinto; ou
 - (b) série de bens ou serviços distintos que sejam praticamente os mesmos e que tenham o mesmo padrão de transferência para o cliente.

Resumo: obriga o da entidade vendedora desempenhar a sua obriga o de repassar o controle do bem ou serviço   entidade compradora.

CPC 47 - Receita de Contrato com Cliente

Algumas definições importantes:

- **Ativo de contrato** – Direito da entidade à contraprestação em troca de bens ou serviços que a entidade transferiu ao cliente quando esse direito está condicionado a algo além da passagem do tempo (por exemplo, desempenho futuro da entidade).
- **Passivo de contrato** – Obrigação da entidade de transferir bens ou serviços ao cliente, em relação aos quais a entidade recebeu contraprestação do (ou o valor é devido pelo) cliente.

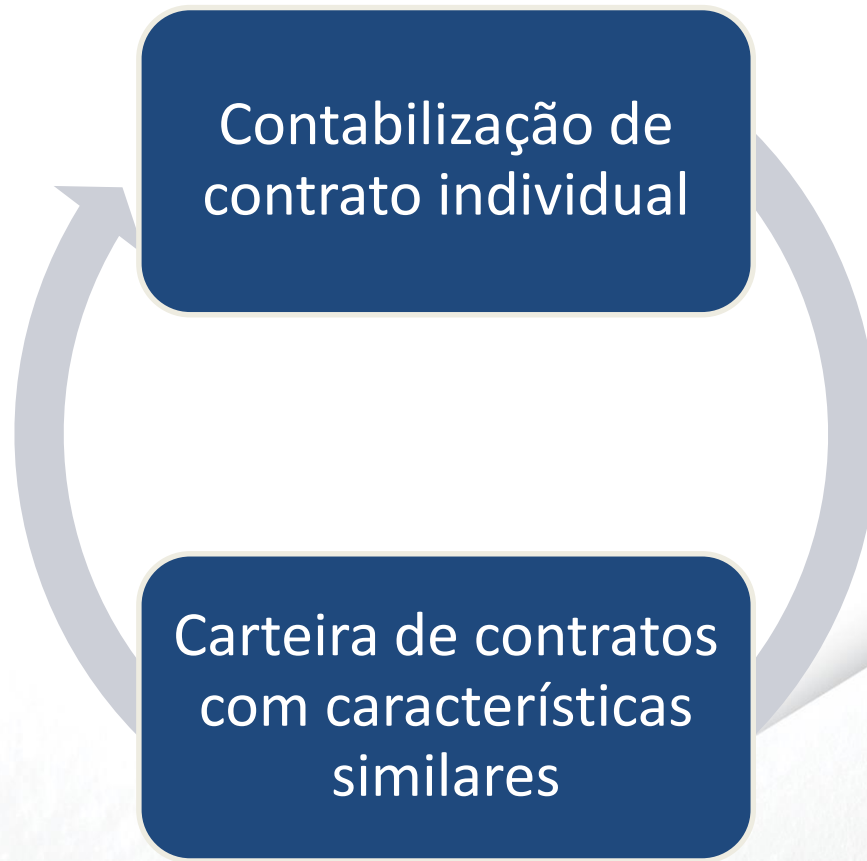
CPC 47 - Receita de Contrato com Cliente

Algumas definições importantes:

- **Recebível** – 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.

CPC 47 - Receita de Contrato com Cliente

Nova metodologia para reconhecimento de receitas:



CPC 47 - Receita de Contrato com Cliente

Nova metodologia para reconhecimento de receitas:

Método dos 5 Passos

1

Identificação do
Contrato

2

Identificação das
obrigações de
desempenho

3

Determinação do
Preço Total da
Transação

4

Alocação do preço
da transação às
obrigações de
desempenho

5

Receita
reconhecida
quando do
atendimento às
obrigações de
desempenho

Passo 1 – Identificação do Contrato



Passo 1 – Identificação do Contrato

Se faltar alguma(s) das condições para identificação e a entidade recebeu contraprestação do cliente

- Reconhece a receita somente:

- Quando a entidade não possui obrigações restantes de transferir bens ou serviços ao cliente, e a totalidade, ou praticamente a totalidade, da contraprestação prometida pelo cliente foi recebida pela entidade e não é restituível; ou
- O contrato foi rescindido e a contraprestação recebida do cliente não é restituível.

Passo 2 – Identificação da obrigação de desempenho

- ✓ *Identificar como obrigação de desempenho cada promessa de transferência de:*
 - *Bens ou serviços **distintos**; ou*
 - *Série de bens ou serviços distintos, substancialmente parecidos e com mesmo padrão de transferência ao cliente.*
 - *Obs.: obrigação de desempenho não inclui atividades necessárias para cumprimento do contrato. Ex: atividades administrativas.*
- ✓ ***Avaliar se as promessas para transferência dos bens ou serviços são distintos para ajustar sua contabilização unitária ou não.***

Passo 2 – Identificação da obrigação de desempenho

- Bem/serviço é distinto se:
 - (a) o cliente pode se beneficiar do bem ou serviço, seja isoladamente ou em conjunto com outros recursos que estejam prontamente disponíveis ao cliente (ou seja, o bem ou o serviço é capaz de ser distinto); e
 - (b) a promessa da entidade de transferir o bem ou o serviço ao cliente é separadamente identificável de outras promessas contidas no contrato (ou seja, compromisso para transferir o bem ou o serviço é distinto dentro do contexto do contrato).

Passo 2 – Identificação da obrigação de desempenho

- Exemplos de bens e serviços:
 - Venda e revenda de produtos;
 - Revenda de direitos;
 - Execução de tarefas/serviços contratados;
 - Prestação de serviço que consiste em estar pronta para fornecer bens ou serviços (ex: atualizações não especificadas de softwares que sejam fornecidas quando e se disponíveis) ou disponibilização de bens ou serviços ao cliente a serem usados à medida que e quando o cliente decidir;
 - Construção, fabricação ou desenvolvimento;
 - Concessão de Licenças;
 - Concessão de opção para um cliente comprar bens ou serviços adicionais,
 - ...

P. 2 – Identificação da obrigação de desempenho

Capaz de ser distinto
(específico)

O cliente pode se beneficiar do bem ou serviço, seja isoladamente ou em conjunto com outros recursos que estejam prontamente disponíveis ao cliente (ou seja, o bem ou o serviço é capaz de ser distinto)

e

Distinto no contexto do
contrato

A promessa da entidade de transferir o bem ou o serviço ao cliente é separadamente identificável de outras promessas contidas no contrato (ou seja, compromisso para transferir o bem ou o serviço é distinto dentro do contexto do contrato).

SIM

NÃO

Obrigação de desempenho é
distinta

Obrigação de desempenho não é
distinta

**Necessidade de combinação com outros
bens e serviços**

P. 2 – Identificação da obrigação de desempenho

■ Bens e Serviços não distintos ou distintos?

1 – Contrato de construção de um galpão de armazenagem de remédios. O contrato estabelece que a entidade é responsável pelo gerenciamento do projeto e identifica vários bens e serviços prometidos, incluindo engenharia, preparação do terreno, fundação, aquisição, construção da estrutura, tubulação e fiação, instalação de equipamentos e acabamento.

P. 2 – Identificação da obrigação de desempenho

- **Bens e Serviços não distintos ou distintos?**

2 – A empresa celebra um contrato para entrega de várias unidades de um dispositivo altamente complexo e especializado. As especificações são exclusivas para o cliente, com base em um design personalizado que é de propriedade do cliente e que foram desenvolvidos sob os termos de um contrato separado. A empresa é responsável pela gestão global de o contrato, que exige performar e integrar várias atividades incluindo a aquisição de materiais, identificar e gerenciar subcontratados, e realizar a fabricação, montagem e testes.

P. 2 – Identificação da obrigação de desempenho

- Bens e Serviços distintos ou não distintos?

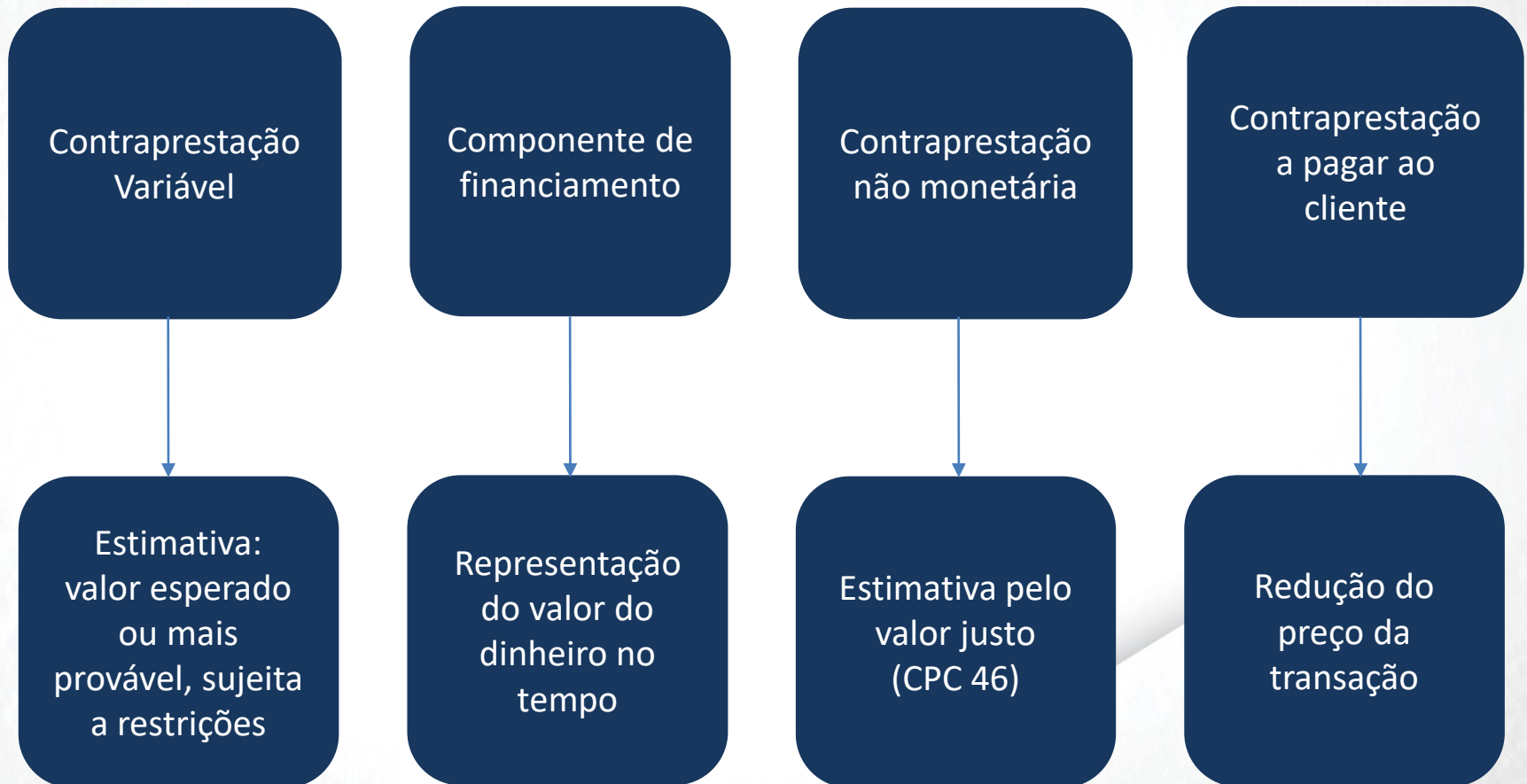
3 – Uma desenvolvedora de software, celebra um contrato com um cliente para transferir uma licença de software, executar um serviço de instalação, fornecer atualizações não especificadas e suporte técnico (online e por telefone) para período de dois anos. A entidade vende a licença, o serviço de instalação e a assistência técnica separadamente. O serviço de instalação é executado rotineiramente por outras entidades e não modifica significativamente o software. O software permanece funcional sem as atualizações e o suporte técnico.

CPC 47 - Receita de Contrato com Cliente

3 – Determinação do Preço da Transação

- *Deverão ser considerados os termos do contrato e práticas negociais usuais;*
- *O preço será o valor da contraprestação à qual a entidade esperar ter direito;*
- *Não serão considerados quantias cobradas em nome de terceiros;*
- *Considerar valores fixos, variáveis ou ambos;*
 - ✓ *Contraprestação variável – restrições;*
 - ✓ *Componente de financiamento;*
 - ✓ *Contraprestação não monetária.*

P. 3 – Determinação do preço



P. 3 – Determinação do preço

Contraprestação
Variável

- ✓ *O valor da contraprestação pode variar em razão de **descontos, abatimentos, restituições, créditos, concessões de preços, incentivos, bônus de desempenho, penalidades ou outros itens similares**. A contraprestação prometida pode variar também se o direito da entidade à contraprestação depender da ocorrência ou não ocorrência de evento futuro. Por exemplo, o valor da contraprestação é variável se o produto for vendido com direito de retorno ou se o valor fixo for prometido como bônus de desempenho em caso de ser atingido um marco especificado.*

P. 3 – Determinação do preço

3 – Contraprestação Variável

- A entidade deve estimar o valor da contraprestação variável utilizando um dos métodos a seguir:
 - (a) o valor esperado** – o valor esperado é a soma de valores ponderados em função da probabilidade de uma gama de possíveis valores de contraprestação. O valor esperado pode ser uma estimativa apropriada do valor da contraprestação variável, se a entidade tiver grande número de contratos com características similares;
 - (b) o valor mais provável** – o valor mais provável é o valor único mais provável de uma gama de possíveis valores de contraprestação (ou seja, o resultado único mais provável do contrato). O valor mais provável pode ser uma estimativa apropriada do valor da contraprestação variável, se o contrato tiver apenas dois possíveis resultados (por exemplo, a entidade atingir um bônus de desempenho ou não).

P. 3 – Determinação do preço

Contraprestação
Variável

✓ *Uma entidade celebra um contrato com um cliente para construir um ativo por \$1 milhão. Além disso, os termos do contrato incluem uma penalidade de \$100.000 se a construção não for concluída dentro de três meses de uma data especificada no contrato.*

✓ *Assim:*

Contraprestação fixa = \$900.000

Contraprestação variável = \$100.000

P. 3 – Determinação do preço

3 – Restrição de estimativas de Contraprestação Variável

- *A entidade deve incluir no preço da transação a totalidade ou parte do valor da contraprestação variável 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.*
- *A entidade deve considerar tanto **a probabilidade quanto a magnitude** da reversão de receitas.*
- *Ao final de cada período de relatório, **a entidade deve atualizar o preço da transação estimado** (incluindo a atualização de sua avaliação, se a estimativa de contraprestação variável for restrita) para representar fielmente as circunstâncias presentes no final do período do relatório e as alterações nas circunstâncias durante o período do relatório.*

P. 3 – Determinação do preço

Passivo de
restituição

- ✓ *A entidade deve reconhecer um **passivo de restituição**, se receber contraprestação do cliente e esperar restituir a totalidade ou parte dessa contraprestação ao cliente.*
- ✓ *O passivo de restituição deve ser mensurado pelo valor da contraprestação recebida (ou a receber) em relação à qual a entidade não espera ter direito (ou seja, valores não incluídos no preço da transação).*
- ✓ *Deve ser atualizado periodicamente.*

P. 3 – Determinação do preço

Contraprestação
Variável

- ✓ *No início do mês uma empresa entra em 100 contratos com clientes. Cada contrato inclui a venda de um produto por \$ 100 (100 produtos totais $\times$ \$ 100 = \$ 10.000). O dinheiro é recebido quando o controle de um produto é transferido.*
- ✓ *A prática comercial habitual da empresa é permitir que um cliente devolva qualquer produto não utilizado (estado de novo) no prazo de 30 dias e receba um reembolso total.*
- ✓ *O custo de cada produto é de \$ 60.*
- ✓ *A empresa avalia a carteira conjunta dos 100 contratos*
- ✓ *Como o contrato permite que um cliente devolva os produtos, a contraprestação do cliente é variável.*

P. 3 – Determinação do preço

Contraprestação Variável

- ✓ *Para estimar a contraprestação variável à qual a empresa terá direito, a entidade decide usar o método do valor esperado, porque é o método que a entidade espera para melhor prever o valor da contraprestação. qual terá direito.*
- ✓ *Usando o método do valor esperado, a entidade estima que 97 produtos não serão devolvidos.*

✓ *Contabilização no final do mês:*

<i>D – Caixa</i>	<i>10.000</i>	
<i>D – CPV</i>	<i>5.820</i>	<i>(60*97)</i>
<i>D – Direito de recuperação de produtos</i>	<i>180</i>	<i>(60*3)</i>
<i>C – Receita de Vendas</i>	<i>9.700</i>	<i>(97*100)</i>
<i>C – Passivo de restituição</i>	<i>300</i>	<i>(3*100)</i>
<i>C – Estoque</i>	<i>6.000</i>	

P. 3 – Determinação do preço

3 – Contraprestação Variável

Contraprestação Variável

- ✓ *Uma entidade celebra um contrato com um cliente para construir um ativo customizado. O valor contratado é de \$ 2,5 milhões, mas esse montante pode ser reduzido ou aumentado, dependendo do momento da conclusão do ativo. Especificamente, para cada dia após 31 de março de 20X8 que o ativo está incompleto, a consideração prometida é reduzida em \$10.000. Para cada dia antes de 31 de março 20X8 que o ativo está completo, a consideração prometida aumenta \$ 10.000.*

P. 3 – Determinação do preço

3 – Contraprestação Variável

Contraprestação
Variável

- ✓ *Além disso, após a conclusão do ativo, um terceiro irá inspecioná-lo e atribuir uma classificação com base nas métricas definidas no contrato. Se o ativo receber uma classificação especificada, a entidade terá direito a um bônus de incentivo \$150.000.*
- ✓ *Qual preço da transação?*

P. 3 – Determinação do preço

3 – Contraprestação Variável

Contraprestação
Variável

- i) **Método do valor esperado** para estimar a consideração variável associada à multa diária ou incentivo (ou seja, \$2,5 milhões, mais ou menos \$10.000 por dia). O método que a entidade espera para melhor prever a quantidade de consideração a que terá direito.
- ii) **Método do valor mais provável** para estimar a consideração variável associada ao bônus de incentivo. Isso é porque existem apenas dois resultados possíveis (\$ 150.000 ou \$0) e é o método que a entidade espera prever melhor o valor da contraprestação qual terá direito.

P. 3 – Determinação do preço

3 – Alterações no preço da transação

- *Após o início do contrato, **o preço da transação pode mudar** por várias razões, incluindo a solução de eventos incertos ou outras alterações nas circunstâncias que alterem o valor da contraprestação à qual a entidade espera ter direito em troca dos bens ou serviços prometidos.*
- *A entidade deve alocar às obrigações de desempenho do contrato quaisquer alterações subsequentes no preço da transação da mesma forma que no início do contrato.*
- ***Valores alocados à obrigação de desempenho satisfeita devem ser reconhecidos como receita, ou como redução da receita, no período em que o preço da transação mudar.***

P. 3 – Determinação do preço

Componente de
financiamento

- ✓ *Ao determinar o preço da transação, a entidade deve ajustar o valor prometido da contraprestação para refletir os efeitos do valor do dinheiro no tempo, se a época dos pagamentos pactuada pelas partes do contrato (seja expressa ou implicitamente) fornecer ao cliente ou à entidade um benefício significativo de financiamento da transferência de bens ou serviços ao cliente.*
- ✓ *A entidade deve apresentar os efeitos do financiamento (receita de juros ou despesa de juros) separadamente da receita de contratos com clientes.*

P. 3 – Determinação do preço

Situação: Em 13 Novembro 20X7 M vende e entrega um carro com valor de venda de \$ 11.000 para B

Cenário 1

- O pagamento será efetuado em 12 parcelas mensais iguais “sem juros”
- A taxa de juros corrente no mercado é de 10% a. a.

Cenário 2

- B possui duas opções
 - Pagar \$ 11.000 em 30 Novembro 20X7;
 - Pagar \$ 12.100 em 30 Novembro 20X8.

Cenário 3

- Pagar em 31 Dezembro 20X7; se B pagar antes de 31 Dezembro 20X7 ele terá 5% de desconto. M possui forte expectativa, com base no histórico, de que B pagará antes de 31 Dezembro 20X7

Q: Quanto M deve reconhecer a receita em cada cenário?

P. 3 – Determinação do preço

Situação: Em 13 Novembro 20X7 M vende (e entrega) um carro por \$ 11.000 para B

✓ *Cenário 1*

Receita em 13 Novembro 20X7 – \$ 10.450

Receita de juros – \$ 550

M – reconhece a venda pelo PV e juros a parte

✓ *Cenário 2*

Receita em 13 Novembro 20X7 – \$ 11.000

M – reconhecer a venda pelo PV

✓ *Cenário 3*

Receita em 13 Novembro 20X7 – \$ 10.450

M – reconhecer a PV em função da expectativa

P. 3 – Determinação do preço

Contraprestação
não monetária

- ✓ *A entidade deve mensurar a contraprestação não monetária (ou promessa de contraprestação não monetária) pelo valor justo.*
- ✓ *Se a entidade não puder estimar, razoavelmente, o valor justo da contraprestação não monetária, ela deve mensurar a contraprestação indiretamente por referência ao preço de venda individual dos bens ou serviços prometidos ao cliente (ou classe de clientes) em troca da contraprestação.*

P. 3 – Determinação do preço

Contraprestação
a pagar ao
cliente

- ✓ *Contraprestação a pagar ao cliente inclui valores à vista que a entidade paga ou espera pagar ao cliente*
- ✓ *A contraprestação a pagar ao cliente inclui ainda crédito ou outros itens (por exemplo, cupom ou voucher) que podem ser aplicados contra valores devidos à entidade*
- ✓ *A entidade deve contabilizar a contraprestação a pagar ao cliente como redução do preço da transação e, portanto, das receitas, a menos que o pagamento ao cliente se dê em troca de bem ou serviço distinto que o cliente transfere à entidade.*

P. 3 – Determinação do preço

Contraprestação
a pagar ao
cliente

- ✓ *Uma entidade que fabrica bens de consumo entra em um contrato de um ano para vender mercadorias a um cliente que é uma grande cadeia global de lojas de varejo. O cliente compromete-se a comprar pelo menos \$15 milhões de produtos durante o ano. O contrato também exige que a entidade faça um pagamento não reembolsável de \$1,5 milhão ao cliente no início do contrato. O pagamento de \$1,5 milhão compensará o cliente pelas mudanças que ele precisa fazer em suas prateleiras para acomodar os produtos da entidade.*
- ✓ *Deve ser tratada como uma redução no preço de transação*
- ✓ *$1,5/15 = 10\%$*
- ✓ *Portanto no reconhecimento de receitas deve-se reduzir 10% do valor reconhecido*
- ✓ *No 1º. Mês → Pedidos de \$2 milhões*
- ✓ ***Receita = \$1,8 milhão (2 – 0,20)***

CPC 47 - Receita de Contrato com Cliente

4 – Alocação do preço à obrigação de desempenho:

- ✓ *A entidade deve alocar o preço da transação a cada obrigação de desempenho (bem ou serviço distinto) **pelo valor que reflita o valor da contraprestação à qual a entidade espera ter direito em troca da transferência dos bens ou serviços prometidos ao cliente.***
- ✓ *Deve ser feita quando há mais de uma obrigação de desempenho.*
- ✓ *Exemplos: Combos, vendas de unidades agregadas com desconto, etc...*

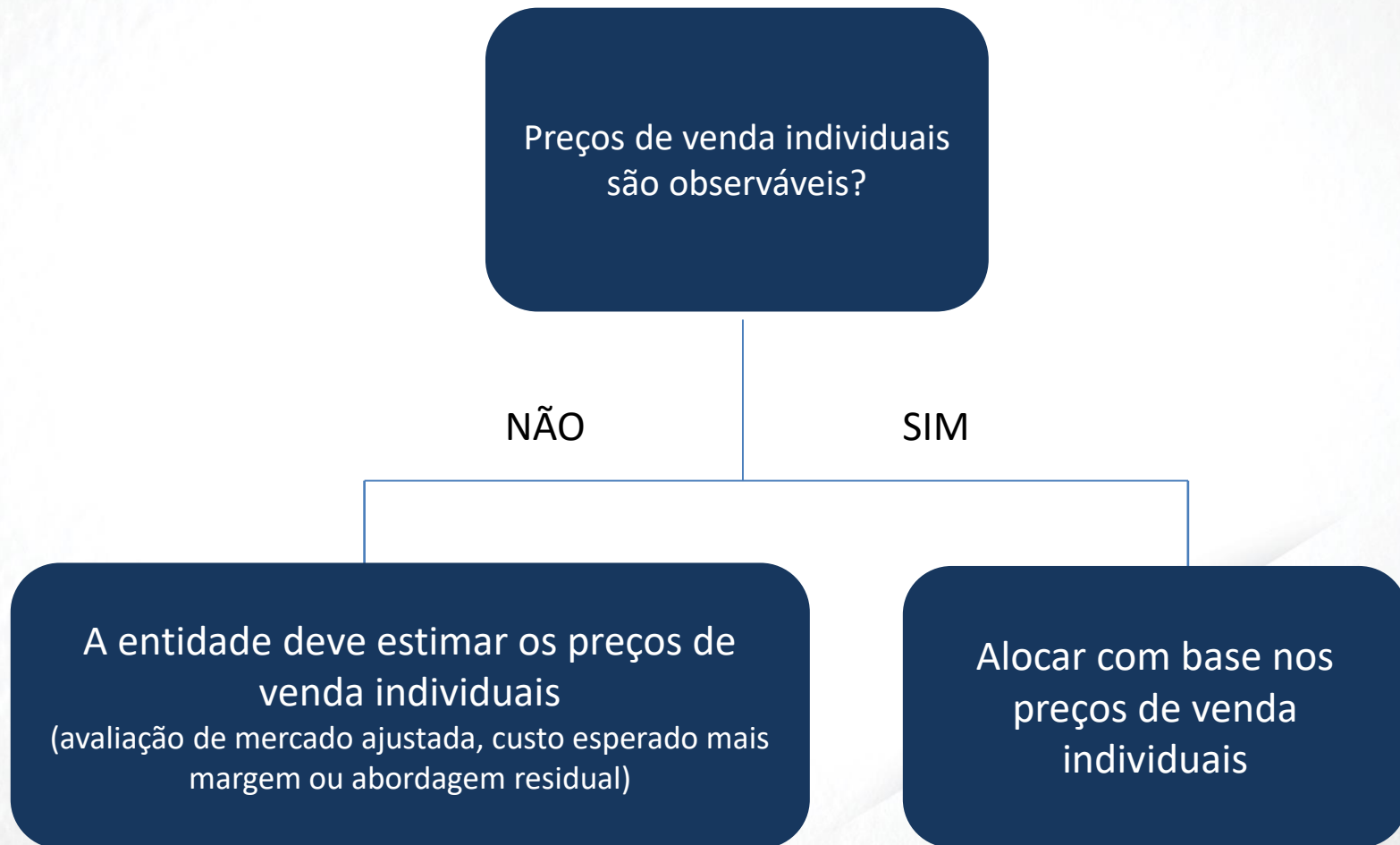
CPC 47 - Receita de Contrato com Cliente

4 – Alocação do preço à obrigação de desempenho:

✓ *Alocação:*

- ✓ *proporcional (baseada no preço de venda individual).*
- ✓ *descontos: alocação proporcional, a não ser que seja referente somente a uma parte das obrigações*

P. 4 – Alocação do preço à obrigação de desempenho



CPC 47 - Receita de Contrato com Cliente

5 – Satisfação das Obrigações de Desempenho

- ✓ A entidade **reconhecerá receitas a medida que satisfizer a obrigação de desempenho**;
- ✓ Reconhecimento com base na **transferência do controle do ativo** (serviços também passam a ser tratados como “ativos momentâneos”);
- ✓ **Três critérios** para definir se a transferência ocorre ao longo do tempo;
- ✓ **Caso contrário**, a transferência ocorre em um momento específico do tempo.

P. 5 – Satisfação da obrigação de desempenho

Cliente recebe e consome simultaneamente os benefícios?
e/ou

O desempenho da entidade cria ou melhora um ativo já
controlado pelo cliente?

e/ou

O desempenho não cria um ativo com uso alternativo e a
entidade possui direito executável?

SIM

NÃO

Reconhecimento
ao longo do tempo

Reconhecimento em um
momento específico do tempo

CPC 47 – Pontos adicionais

5 – Satisfação das Obrigações de Desempenho

- ✓ *Cliente recebe e consome simultaneamente → ex: limpeza, processamento da folha de pagamento, contabilidade, serviços streaming, serviços de dados,...*
- ✓ *Cria ou melhora um ativo que é controlado pelo cliente → ex: reformas, construção que contenha cláusulas que a construção até aquele ponto já é controlada pelo cliente, ...*
- ✓ *Não cria um ativo com uso alternativo e há direito executável → ex: construção de item específico para cliente, consultoria específica, ...*

CPC 47 – Pontos adicionais

Contratos de venda com cláusula de recompra:

- ✓ *Se a entidade tiver obrigação ou direito de recomprar o ativo (opção de compra ou a termo), o cliente não obtém o controle do ativo;*
- ✓ *A entidade deve contabilizar o contrato de uma das seguintes formas:*
 - (a) *arrendamento mercantil de acordo com a NBC TG 06, caso a entidade possa ou deva recomprar o ativo por valor inferior ao preço de venda original do ativo; ou*
 - (b) *acordo de financiamento, caso a entidade possa ou deva recomprar o ativo por valor equivalente ou superior ao preço de venda original do ativo.*

CPC 47 – Pontos adicionais

Garantias:

- ✓ *Se o cliente tiver a opção de comprar a garantia separadamente, a entidade deve contabilizar a garantia prometida como obrigação de desempenho e deve alocar parte do preço da transação a essa obrigação de desempenho.*
- ✓ *Se o cliente não tiver opção de comprar a garantia separadamente, a entidade deve contabilizar a garantia de acordo com a NBC TG 25 – Provisões, Passivos Contingentes e Ativos Contingentes, salvo se a garantia prometida, ou parte dela, fornecer ao cliente serviço adicional à garantia de que o produto cumpre as especificações pactuadas.*

CPC 47 – Pontos adicionais

Modificação de Contrato:

- ✓ *É uma alteração no alcance ou no preço (ou ambos) de contrato que seja aprovada pelas partes do contrato.*

Contratos com clientes;

- ✓ *Cria novos direitos e obrigações executáveis das partes do contrato ou que modifica direitos e obrigações executáveis existentes.*

CPC 47 – Pontos adicionais

Modificação de Contrato:

- *A entidade deve contabilizar uma modificação de contrato como contrato separado se ambas as condições seguintes estiverem presentes:*
 - **O alcance do contrato aumentar** devido à inclusão de bens ou serviços prometidos que sejam distintos
 - **O preço do contrato aumentar o valor da contraprestação que reflita os preços de venda individuais** dos bens ou serviços prometidos adicionais da entidade e quaisquer ajustes apropriados desse preço para refletir as circunstâncias do contrato específico.

CPC 47 – Pontos adicionais

Modificação de Contrato:

- *Ex (IFRS15, IE19-21):*

Uma entidade promete vender 120 produtos a um cliente por \$ 12.000 (\$ 100 por produto). Os produtos são transferidos para o cliente durante um período de seis meses. A entidade transfere o controle de cada produto em um determinado momento. **Depois que a entidade transferiu o controle de 60 produtos para o cliente, o contrato é modificado para exigir a entrega de 30 produtos adicionais** (um total de 150 produtos idênticos) ao cliente. Os outros 30 produtos não foram incluídos no contrato inicial.

CPC 47 – Pontos adicionais

Modificação de Contrato:

- *Ex (IFRS15, IE19-21):*

Caso A - Produtos adicionais por um preço que reflete o preço de venda independente

→ *Novos 30 produtos por \$95 cada: Total de \$2.850*

→ *Contabilização como contrato separado*

Assim, a empresa deve reconhecer uma receita de \$100 por produto referente ao contrato original e de \$95 por produto do novo contrato.

CPC 47 – Pontos adicionais

Modificação de Contrato:

- *Se a modificação não gerar contrato separado:*
 - (a) a entidade deve contabilizar a modificação do contrato como se fosse a **rescisão do contrato existente e a criação de novo contrato, se os bens ou serviços restantes forem distintos** dos bens ou serviços transferidos na, ou antes da, data da modificação do contrato.
 - (b) a entidade deve contabilizar a modificação do contrato como se fosse **parte do contrato existente, se os bens ou serviços restantes não forem distintos** e, portanto, formarem parte da única obrigação de desempenho que seja parcialmente satisfeita na data da modificação do contrato.

CPC 47 – Pontos adicionais

Modificação de Contrato:

- *Ex (IFRS15, IE19-21):*

Caso B - Produtos adicionais por um preço que não refletem o preço de venda independente

- *Novos 30 produtos por \$80 cada: Total de \$2.400*
- *O cliente descobre que havia pequenos problemas nos 60 produtos que foram entregues e acorda um desconto de \$15/produto com defeito. Desconto total = \$900*
- *Assim o valor efetivo cobrado para os 30 produtos adicionais passa a ser de \$50 $(\$2400 - \$900)/30$*

CPC 47 – Pontos adicionais

Modificação de Contrato:

- *Ex (IFRS15, IE19-21):*

→ *Contrato original = 120 produtos*

→ *Já entregues = 60 produtos (com pequenos defeitos)*

→ *Novo pedido = 30 novos produtos por \$80*

→ *Faltam 90 produtos*

Novo preço = $[(100 \times 60) + (30 \times 80)]/90 = \$93,33$

Desconto dado = \$900

CPC 47 – Pontos adicionais

Modificação de Contrato:

Pelo desconto:

D – Receita de Vendas 900

C – Contas a Receber

Pela entrega dos 90 produtos remanescentes:

D – Contas a Receber 8.400

C – Receita de Vendas

CPC 47 – Pontos adicionais

Adiantamento de Cliente

- ✓ *A empresa faz um contrato com o cliente no qual deve construir e entregar um ativo em 2 anos;*
- ✓ *2 possibilidades de pagamento (para o mercado geral):*
 - *\$4.000 na assinatura do contrato;*
 - *\$5.000 daqui a 2 anos;*
- ✓ *Cliente escolhe pagamento à vista;*
- ✓ *Taxa implícita da transação = 11,80% ao ano*
- ✓ *Taxa de desconto (que teria um financiamento para a empresa CPC47.64) = 10% ao ano*

CPC 47 – Pontos adicionais

Adiantamento de Cliente

Pelo recebimento:

D – Caixa 4.000

C – Passivo de Contrato

No final do 1º. Ano:

D – Despesa Financeira 400

C – Passivo de Contrato

No final do 2º. Ano:

D – Despesa Financeira 440

C – Passivo de Contrato

Na entrega do ativo:

D – Passivo de Contrato 4.840

C – Receita de Vendas

CPC 47 – Pontos adicionais

Custos do contrato

Custo incremental para 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.*
- ✓ *Custo incremental para obtenção de contrato são os custos em que a entidade incorre para obter o contrato com o cliente que ela não teria incorrido, se o contrato não tivesse sido obtido (por exemplo, comissão de venda).*
- ✓ *Os custos para obter o contrato, que forem incorridos independentemente da obtenção do contrato, devem ser reconhecidos como despesa quando incorridos, a menos que esses custos sejam expressamente cobráveis do cliente, independentemente da obtenção do contrato.*

CPC 47 – Pontos adicionais

Custos do contrato

Custo incremental para obtenção de contrato

- *Uma empresa de consultoria vence uma oferta competitiva para fornecer serviços a um novo cliente. A entidade incorreu nos seguintes custos para obter o contrato:*
 - *Honorários legais externos para devida diligência: \$15.000*
 - *Custos de viagem para entregar a proposta: \$25.000*
 - *Comissões para funcionários de vendas: \$ 10.000*
 - *Custos totais incorridos: \$ 50.000*
- *Quanto poderia ser ativado?*

CPC 47 – Pontos adicionais

Custos do contrato

Custo para cumprir o contrato

- ✓ Se os custos incorridos no desempenho do contrato com o cliente não estiverem dentro do alcance de outra norma a entidade deve reconhecer o ativo a partir dos custos incorridos para cumprir o contrato, somente se esses custos atenderem a todos os critérios a seguir:
 - (a) os custos referem-se diretamente ao contrato
 - (b) os custos geram ou aumentam recursos da entidade que serão usados para satisfazer (ou para continuar a satisfazer) a obrigações de desempenho no futuro e
 - (c) espera-se que os custos sejam recuperados.

CPC 47 - Receita de Contrato com Cliente

Evidenciação:

- ✓ *Informações quantitativas e qualitativas;*
- ✓ *Contratos com clientes;*
- ✓ *Julgamentos significativos;*
- ✓ *...*

CPC 47 - Receita de Contrato com Cliente

Adaptação para o Brasil:

112A. A divulgação da receita na demonstração do resultado deve ser feita conforme conceituadas nesta norma. Todavia, a entidade deve fazer uso de outras contas de controle interno, como, por exemplo, “Receita Bruta Tributável”, para fins fiscais e outros. A conciliação entre os valores registrados para finalidades fiscais e os evidenciados como receita para fins de divulgação de acordo com esta norma deve ser evidenciada em nota explicativa às demonstrações contábeis.

CPC 47 - Receita de Contrato com Cliente

Impactos Tributários – Lei 12.973/14

Art. 58. A **modificação** ou a **adoção** de **métodos e critérios contábeis**, por meio de atos administrativos emitidos com base em competência atribuída em lei comercial, que sejam **posteriores à publicação desta Lei**, **não terá implicação** na apuração dos tributos **federais até que lei tributária regule a matéria**.

- **Parágrafo único.** Para fins do disposto no caput, compete à Secretaria da Receita Federal do Brasil, no âmbito de suas atribuições, identificar os atos administrativos e dispor sobre os procedimentos para anular os efeitos desses atos sobre a apuração dos tributos federais.

CPC 47 - Receita de Contrato com Cliente

IN 1753/17 e IN 1771/17:

- Art.2º A modificação ou a adoção de métodos e critérios contábeis, por meio de atos administrativos emitidos com base em competência atribuída por lei comercial, **que sejam posteriores a 12 de novembro de 2013**, não terá implicação na apuração dos tributos federais até que lei tributária regule a matéria.
- Traz 4 anexos com procedimentos para anulação dos seus efeitos:
 - Anexo IV (IN 1771) - Apresenta os ajustes fiscais necessários por conta da adoção do CPC 47

CPC 47 - Receita de Contrato com Cliente

Evidenciação:



Klabin

2.3 Novos pronunciamentos técnicos adotados

Foram aprovadas e emitidas as seguintes novas normas pelo IASB e pelo CPC, que entraram em vigor em 1º de janeiro de 2018. A Administração efetuou sua adoção conforme mencionado abaixo:

(i) IFRS 15 - Receita de Contratos com Clientes (CPC 47 – Receita de Contrato com Cliente)

A Administração avaliou essa nova norma não identificou efeito relevante, em suas informações contábeis intermediárias, considerando a natureza de suas transações de venda, na qual as obrigações de desempenho são claras (entrega de papéis, produtos convertidos, celulose ou madeira) e a transferência do controle dos bens não é complexa, sendo feita na medida em que a responsabilidade é transferida ao comprador.

Adicionalmente, a Companhia já adotava a prática reconhecer as vendas líquidas de bonificações de forma que a receita representa o valor efetivo gerado na operação, com base nas condições estabelecidas com os clientes. As estimativas de perda de valores não tem impacto significativo no reconhecimento de receita, haja visto que os produtos da Companhia não oferecem garantias, assim como as perdas de valores com créditos de liquidação duvidosa não apresentam impactos relevantes em decorrência das políticas de crédito mantidas pela Companhia (vide nota explicativa 25).

CPC 47 - Receita de Contrato com Cliente

Evidenciação:



e) Mudanças nas principais políticas contábeis

O Grupo adotou o CPC 47/IFRS 15 e o CPC 48/IFRS 9 usando o método de efeito cumulativo, com efeito de adoção inicial em 1º de janeiro de 2018. Consequentemente, a informação apresentada para 2017 não foi reapresentada e, desta forma, foi apresentada conforme reportado anteriormente de acordo com o CPC 30 / IAS 18, CPC 17 / IAS 11 e interpretações relacionadas.

Em relação ao CPC 47, em 31 de março de 2018 não houve impacto no balanço patrimonial, demonstração de resultado, demonstração de resultado abrangente e fluxo de caixa pois as operações da Companhia já atendiam os critérios requeridos pela nova norma exceto a extensão de divulgação de informações qualitativas que estão sendo reportadas nesta informação trimestral para atendimento à nova norma.

CPC 47 - Receita de Contrato com Cliente

Evidenciação:



2.1 Mudanças nas práticas contábeis

As políticas contábeis aplicadas nessas demonstrações financeiras intermediárias são as mesmas aplicadas nas demonstrações financeiras consolidadas da Companhia no exercício findo em 31 de dezembro de 2017, com exceção ao descrito abaixo:

A Companhia adotou inicialmente o CPC 47 / IFRS 15 Receitas de Contratos com Clientes e o CPC 48 / IFRS 9 Instrumentos Financeiros a partir de 1º de janeiro de 2018, usando o método de efeito cumulativo, com aplicação inicial da norma na data inicial (ou seja, 1º de janeiro de 2018). Como resultado, a Companhia não aplicará os requerimentos do CPC 48 (IFRS 9) ao período comparativo apresentado.

O efeito da aplicação inicial dessas normas é atribuído principalmente:

- Reclassificação dos incentivos comerciais, da rubrica despesas de vendas, para a rubrica de deduções de vendas na demonstração de resultado do exercício;
- Aumento nas perdas por *impairment* reconhecidos em ativos financeiros; e
- Aumento da provisão para devolução de clientes.

CPC 47 - Receita de Contrato com Cliente

Evidenciação:



Natureza	Entendimento	Natureza da mudança na política contábil
Incentivos comerciais	A Companhia tem por prática realizar acordos comerciais com seus clientes, cujo objetivo principal é impulsionar suas vendas.	Estes acordos comerciais na avaliação da Companhia estão enquadrados no item 70 do CPC 47, pois referem-se a uma contraprestação a pagar ao cliente e portanto, devem ser apresentados como uma dedução de vendas.
Provisão para devolução	As provisões de devoluções abrangem as devoluções que não foram registradas, contudo, houve contato do cliente (Via SAC, por exemplo), informando sobre a necessidade de coleta da mercadoria.	Para os contratos que preveem/requerem direito de devolução implicitamente ou explicitamente a entidade deve considerar este direito no momento que for definir o valor da transação. A companhia já reconhece um valor para a provisão de devolução de vendas conhecida, a partir da nova regra e após uma avaliação histórica das devoluções de mercado, passará a reconhecer o valor para a provisão de devolução de vendas estimada.

CPC 47 - Receita de Contrato com Cliente

Evidenciação:



A tabela a seguir demonstra o impacto da transição para o CPC 47 / IFRS 15, no saldo de provisão para devolução em 1º de janeiro de 2018, que impactou a rubrica de Lucros acumulados:

Provisão para devolução em 31 de dezembro de 2017	(3.005)
Reconhecimento de devolução esperada conforme CPC 47 / IFRS 15	(1.238)
Provisão para devolução em 1º de janeiro de 2018 conforme CPC 47 / IFRS 15	(4.940)

CPC 47 - Receita de Contrato com Cliente

Evidenciação:



Resultado Trimestral Consolidado de 2017 conforme adoção do CPC 47

Tabela 19

DRE 2017 Ajustada	1T17 (a)	% RL	2T17 (a)	% RL	3T17 (a)	% RL	4T17 (a)	% RL	2017 (a)	Δ Ajuste	2017 (b)
Receita Líquida	814,9	100,0%	817,4	100,0%	875,7	100,0%	991,9	100,0%	3.499,9	-138,6	3.638,5
Lucro Bruto	601,4	73,8%	590,3	72,2%	653,0	74,6%	728,5	73,4%	2.573,2	-138,6	2.711,7
Despesas com Marketing	(175,5)	-21,5%	(168,1)	-20,6%	(213,6)	-24,4%	(201,4)	-20,3%	(758,6)	138,6	(897,2)
Despesas com Vendas	(107,0)	-13,1%	(109,0)	-13,3%	(120,5)	-13,8%	(130,1)	-13,1%	(466,6)	0,0	(466,6)
Desp. Administrativas e Gerais	(44,9)	-5,5%	(46,8)	-5,7%	(47,2)	-5,4%	(45,6)	-4,6%	(184,4)	0,0	(184,4)
Outras Receitas e Desp. Operacionais Líquidas e Equivalência	(0,4)	0,0%	18,1	2,2%	(15,5)	-1,8%	(5,7)	-0,6%	(3,5)	0,0	(3,5)
EBIT das Operações Continuadas	273,7	33,6%	284,5	34,8%	256,2	29,3%	345,7	34,8%	1.160,0	0,0	1.160,0

CPC 47 - Receita de Contrato com Cliente

Evidenciação:



IFRS 15 - Receitas de Contratos com Clientes

Com a adoção da IFRS 15, para os pacotes que combinam vários produtos ou serviços de rede fixa, móvel, dados, *internet* ou televisão, a receita total passou a ser alocada a cada obrigação de desempenho com base em seus preços de venda independentes em relação à contraprestação total do pacote e reconhecida quando (ou assim que) a obrigação for satisfeita, independentemente de haver itens não entregues. Consequentemente, 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. Na medida em que os pacotes são comercializados com desconto, a diferença entre a receita da venda de equipamentos e a contraprestação recebida do cliente antecipadamente é reconhecida como um ativo contratual na demonstração da posição financeira.

CPC 47 - Receita de Contrato com Cliente

Evidenciação:



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.

A receita da venda de aparelhos aos *dealers* é contabilizada no momento da sua entrega e não no momento de sua venda ao cliente final.

Certas modificações do contrato foram contabilizadas como uma alteração retrospectiva (ou seja, como continuação do contrato original), enquanto outras modificações devem ser consideradas prospectivamente como contratos separados, como o final do contrato original e a criação de um novo.

CPC 47 - Receita de Contrato com Cliente

Evidenciação:



Os principais expedientes práticos adotados pela Companhia foram: (i) contratos concluídos: a norma não foi aplicada de forma retrospectiva aos contratos concluídos em 1º de janeiro de 2018; (ii) abordagem do portfólio: foram aplicados os requisitos da norma para grupos de contratos com características semelhantes, uma vez que, para os grupos identificados, os efeitos não diferem significativamente de uma aplicação em contrato por contrato; (iii) componente financeiro: não foi considerado significativo quando o período entre o momento em que o bem ou o serviço prometido é transferido para um cliente e o momento em que o cliente paga esse bem ou serviço é de um ano ou menos; e (iv) custos para obter um contrato: esses custos serão reconhecidos como uma despesa quando incorridos se o período de amortização do ativo que a entidade reconheceria de outra forma é de um ano ou menos.

O processo de implementação dos novos requisitos envolveu a introdução de modificações nos sistemas de informação atuais, a implementação de novas ferramentas de TI e mudanças nos processos e controles de todo o ciclo de receita na Companhia. Este processo de implementação implicou um alto grau de complexidade devido a fatores como grande número de contratos, inúmeros sistemas de fontes de dados, bem como a necessidade de fazer estimativas complexas.

CPC 47 - Receita de Contrato com Cliente

Evidenciação:



A partir da análise realizada nas transações do exercício de 2017, considerando as ofertas comerciais, bem como o volume de contratos afetados, a Companhia reconheceu em 1º de janeiro de 2018 um aumento nos lucros acumulados de R\$156 milhões, antes dos tributos diferidos, referentes ao primeiro reconhecimento de ativos contratuais que levam ao reconhecimento antecipado de receita de venda de bens e a ativação e diferimento dos custos incrementais relacionados à obtenção de contratos e custos de cumprimento do contrato que resultam no reconhecimento posterior dos custos de aquisição de clientes e outras despesas de vendas.

A seguir, apresentamos as movimentações dos ativos e passivos contratuais e dos custos incrementais para o período de três meses findo em 31 de março de 2018.

	Ativos contratuais (1)			Passivos contratuais (2)	Custos incrementais (3)
	Ativo contratual, bruto	Provisão para perdas	Ativo contratual, líquido		
Adoção inicial em 01.01.18	193.675	(33.196)	160.479	(178.897)	183.645
Altas	157.092	(8.023)	149.069	(49.250)	51.326
Baixas	(110.965)	-	(110.965)	45.948	(44.070)
Saldos em 31.03.18	239.802	(41.219)	198.583	(182.199)	190.901
Circulante			198.583	(138.672)	134.092
Não circulante			-	(43.527)	56.809

Os montantes da tabela acima estão classificados nos balanços patrimoniais em: (1) Contas a receber (nota 4); (2) Receitas diferidas (nota 19); e (3) Despesas antecipadas (nota 9).

CPC 47 - Receita de Contrato com Cliente

Evidenciação:



	1º Trimestre de 2018			1º Trimestre de 2017
	DRE 1T18 (IFRS 15)	Ajustes IFRS 15	DRE 1T18 (IAS 18)	DRE 1T17 (IAS 18)
Receita operacional líquida	10.788.961	(29.927)	10.759.034	10.590.150
Custos dos serviços prestados e mercadorias vendidas	(5.020.930)	-	(5.020.930)	(5.058.431)
Lucro bruto	5.768.031	(29.927)	5.738.104	5.531.719
Receitas (despesas) operacionais	(3.971.853)	767	(3.971.086)	(3.961.437)
Despesas com comercialização	(3.198.702)	767	(3.197.935)	(3.182.138)
Despesas gerais e administrativas	(600.816)	-	(600.816)	(612.001)
Outras receitas operacionais	89.433	-	89.433	115.625
Outras despesas operacionais	(261.768)	-	(261.768)	(282.923)
Lucro operacional	1.796.178	(29.160)	1.767.018	1.570.282
Receitas financeiras	278.996	-	278.996	553.914
Despesas financeiras	(451.722)	-	(451.722)	(844.286)
Resultado de equivalência patrimonial	565	-	565	805
Lucro antes dos tributos	1.624.017	(29.160)	1.594.857	1.280.715
Imposto de renda e contribuição social	(525.998)	9.914	(516.084)	(284.518)
Lucro líquido do período	1.098.019	(19.246)	1.078.773	996.197

CPC 47 - Receita de Contrato com Cliente

AIRBUS

Press Release

Airbus provides restated 2017 figures for IFRS 15 and new segment reporting

Based on around 800 commercial aircraft deliveries, compared to 2017 EBIT Adjusted of € 4,253 million (as reported), Airbus expects, before M&A, an increase in EBIT Adjusted of approximately 20 percent. IFRS 15 is expected to further increase EBIT Adjusted by an estimated € 0.1 billion. Free Cash Flow is expected to be at a similar level as 2017, before M&A and Customer Financing.

Receita 2017 antes IFRS15 = € 67BI

Receita 2017 depois IFRS15 = € 59BI

FUCAPE

B U S I N E S S S C H O O L

OBRIGADO!!!



MELHOR DO BRASIL · ECONOMIA
ENTRE AS 10 MELHORES DO PAÍS
NOTA MÁXIMA NO MEC
