

www.pwc.com.br

Reunião da Comissão de Tributos Diretos

IFRS 15 – Receita de contratos com clientes



pwc

Nova norma sobre reconhecimento de receita - IFRS 15

THE WALL STREET JOURNAL.

Home World U.S. Politics Economy **Business** Tech Markets Opinion Arts Life Real Estate

CFO JOURNAL.

Revenue Recognition Leading Cause of Restatements



By **EMILY CHASAN**

Sep 11, 2012 5:50 am ET

Crescente sofisticação das transações / contratos de venda.

Necessidade de ampliação das análises ligadas a captura da essência dessas transações.



Stumbling Blocks

Accounting standards most commonly involved in 2011-2012 financial restatements

STANDARD	NUMBER
Revenue recognition	16
Income taxes	14
Business combinations	11
Derivatives and hedging	9
Stock dividends and splits	8

Source: Baseline Insights
The Wall Street Journal

Source: <http://blogs.wsj.com/cfo/2012/09/11/revenue-recognition-leading-cause-of-restatements/>

Nova norma sobre reconhecimento de receita - IFRS 15

Informação relevante

- Contratos mais complexos

Fatos e circunstâncias

- Reconhecimento de receita de “per si”
- Reconhecimento de receita dos diferentes elementos:
 - Vantagens aos clientes (descontos, bonificações, produtos e serviços “gratuitos”)
 - Vendas incorporando serviços a produtos
 - Fidelização de clientes
 -

Nova norma sobre reconhecimento de receita - IFRS 15 - O que mudou na norma

<i>Atual (IAS 18/IAS 11)</i>	<i>IFRS 15</i>
Tradicional - modelos separados por: <ul style="list-style-type: none">• Bens• Serviços• Contratos de construção	Modelo único para obrigações de performance (compromissos de entrega) Cumpridas ao longo do tempo Cumpridas em um determinado momento
Transferência de riscos e benefícios	Transferência de controle
Orientação limitada sobre: <ul style="list-style-type: none">• Acordos com elementos múltiplos• Receita variável• Licenças	Mais orientação: Separação de elementos, alocação do preço da transação, receita variável, licenças, opções, contratos de recompra, etc....
Receita: 20x0 – \$ 1.200; 20x1 - \$ 0	Receita: 20x0 – \$ 1.000; 20x1 - \$ 200

Modelo dos 5 passos

1º passo – Identificar as características do contrato



2º passo - Identificar as obrigações de performance no contrato



3º passo - Determinar o preço da transação



4º passo - Alocar o preço da transação



5º passo - Reconhecer a receita consoante a obrigação de performance

Modelo dos 5 passos

1º passo – Identificar as características do contrato



2º passo - Identificar as obrigações de performance no contrato



3º passo - Determinar o preço da transação



4º passo - Alocar o preço da transação



5º passo - Reconhecer a receita consoante a obrigação de performance

Contrato com o cliente

Modelo dos 5 passos

1º passo – Identificar as características do contrato



2º passo - Identificar as obrigações de performance no contrato



3º passo - Determinar o preço da transação



4º passo - Alocar o preço da transação



5º passo - Reconhecer a receita consoante a obrigação de performance

Contrato com o cliente

Obrigação de performance 1

Obrigação de performance 2

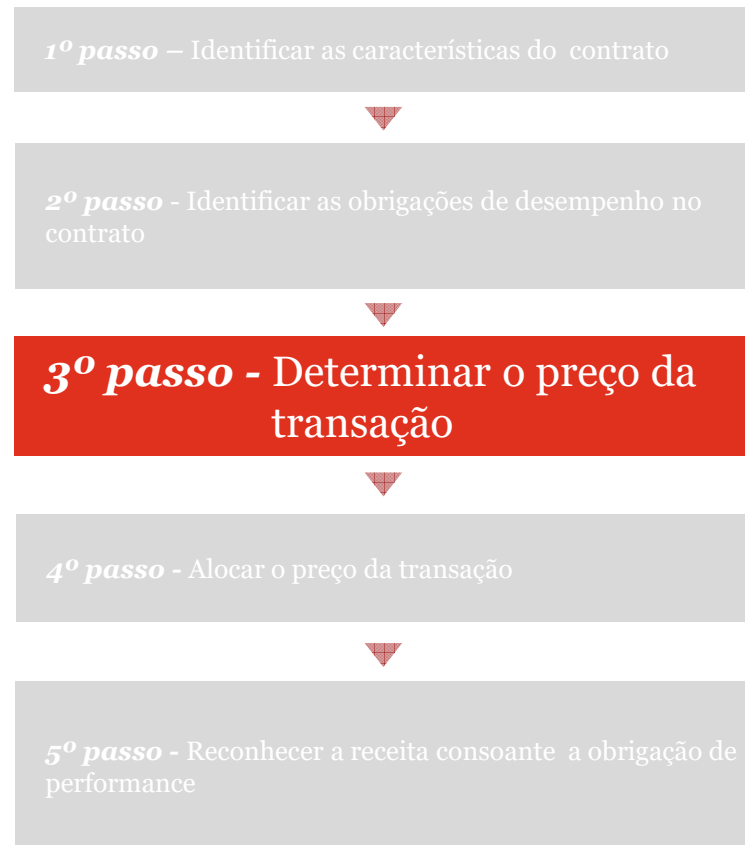
Obrigação de performance 3

Obrigação de performance 4

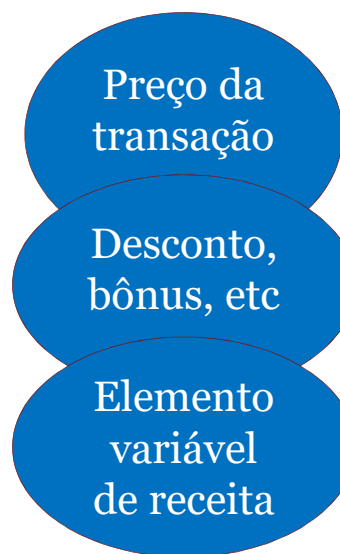
Obrigação de performance 5

Obrigação de performance 6

Modelo dos 5 passos



Contrato com o cliente



Modelo dos 5 passos

1º passo – Identificar as características do contrato

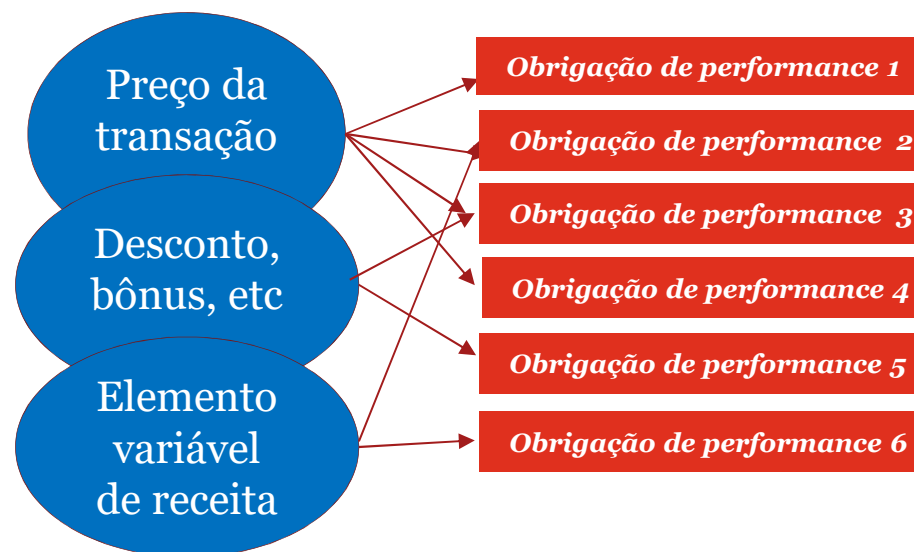
2º passo - Identificar as obrigações de performance no contrato

3º passo - Determinar o preço da transação

4º passo - Alocar o preço da transação

5º passo - Reconhecer a receita consoante a obrigação de performance

Contrato com o cliente



Modelo dos 5 passos

1º passo – Identificar as características do contrato

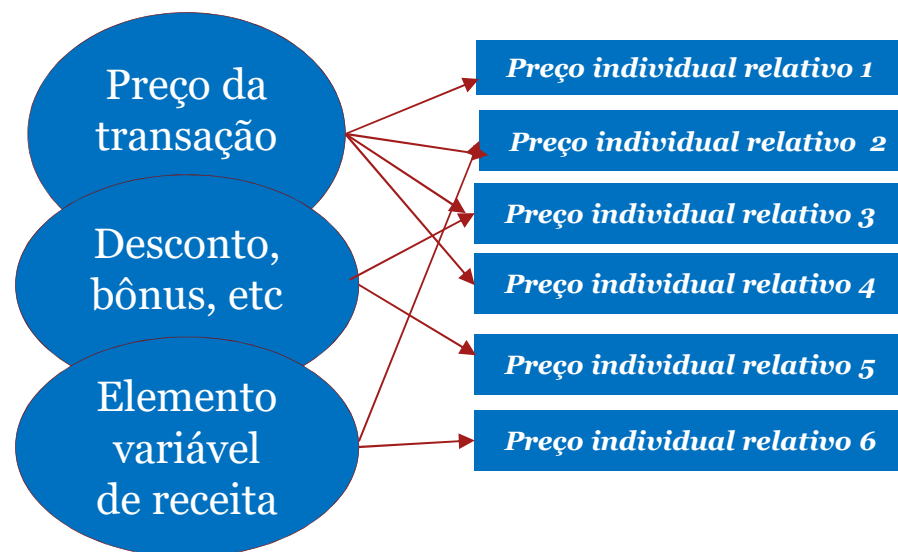
2º passo - Identificar as obrigações de performance no contrato

3º passo - Determinar o preço da transação

4º passo - Alocar o preço da transação

5º passo - Reconhecer a receita consoante a obrigação de performance

Contrato com o cliente



Modelo dos 5 passos

1º passo – Identificar as características do contrato

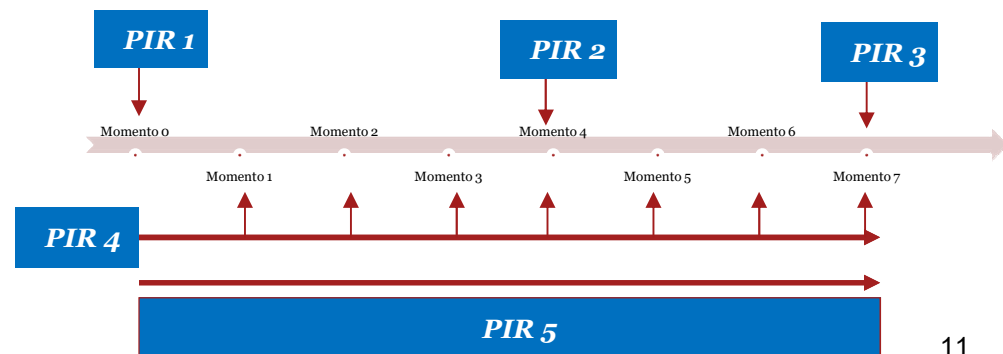
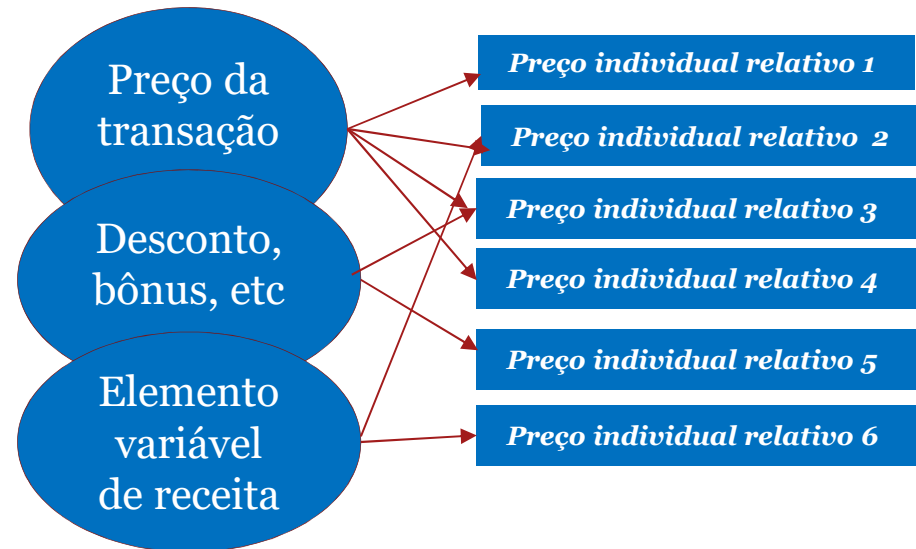
2º passo - Identificar as obrigações de desempenho no contrato

3º passo - Determinar o preço da transação

4º passo - Alocar o preço da transação

5º passo - Reconhecer a receita consoante a obrigação de performance

Contrato com o cliente



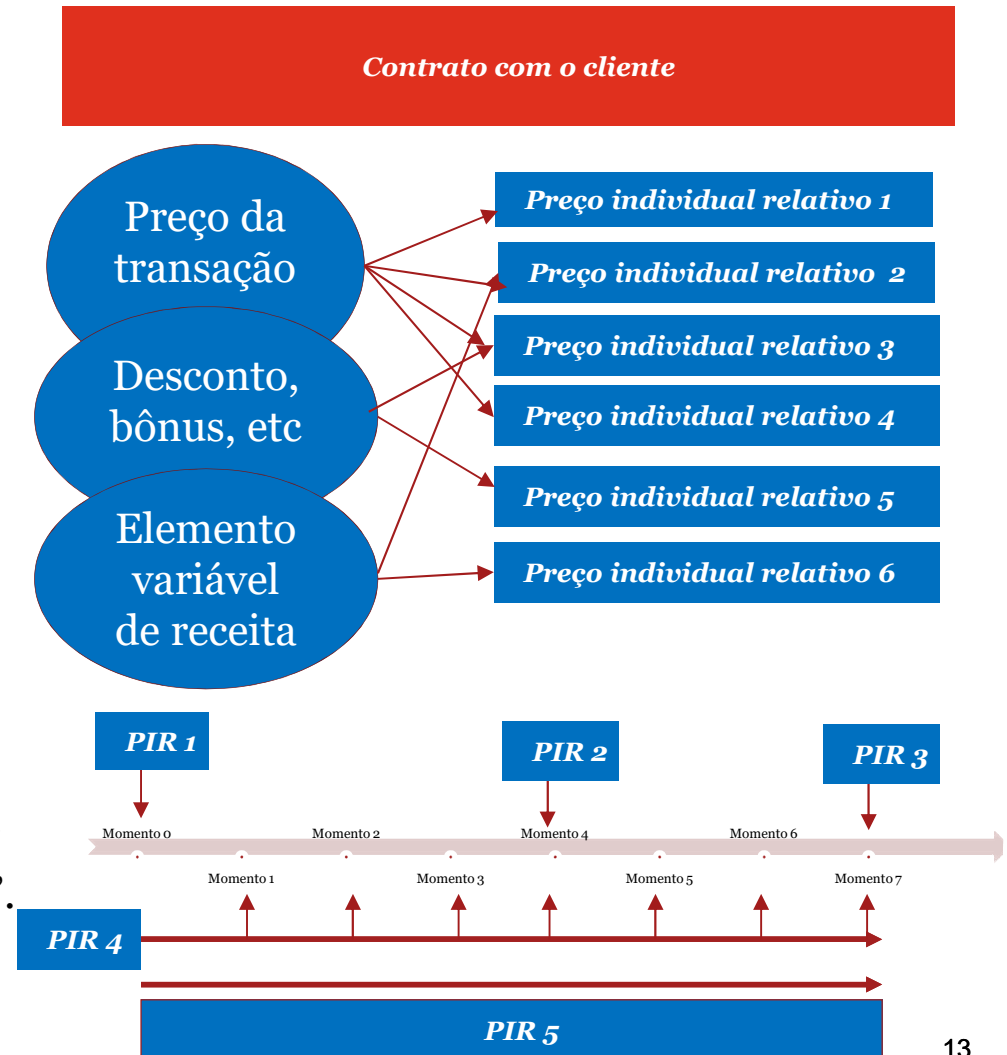
Visão geral dos potenciais impactos por indústria

Diferentes implicações nos vários modelos de negócios



Resumo

- Mudança no “mindset”.
- Aplicação das considerações associadas ao reconhecimento de receita:
 - Identificação das obrigações de performance
 - Alocação do preço às obrigações de performance
 - Avaliação dos diferentes momentos do reconhecimento de receita:
 - Em um determinado momento
 - Em um período de tempo
 - Identificação de “pagamentos” aos clientes e elementos variáveis de receita.
 - Ampliação dos processos de “disclosure”.



Nova norma sobre reconhecimento de receita - IFRS 15

***As receitas estão sendo reconhecidas
no valor e período adequados ?***

***Como tributaristas, estamos
atentos a esse tema ?***

Perguntas ?

© 2017 PricewaterhouseCoopers Brasil Ltda. Todos os direitos reservados. Neste documento, "PwC" refere-se à PricewaterhouseCoopers Brasil Ltda., firma membro do network da PricewaterhouseCoopers, ou conforme o contexto sugerir, ao próprio network. Cada firma membro da rede PwC constitui uma pessoa jurídica separada e independente. Para mais detalhes acerca do network PwC, acesse: www.pwc.com/structure