



**COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS**  
**PRONUNCIAMENTO TÉCNICO CPC 30 (R1)**  
**Receitas**

**Correlação às Normas Internacionais de Contabilidade – IAS 18 (IASB – BV 2012)**

<b>Índice</b>	<b>Item</b>
<b>OBJETIVO</b>	
<b>ALCANCE</b>	<b>1 – 6</b>
<b>DEFINIÇÕES</b>	<b>7 – 8B</b>
<b>MENSURAÇÃO DA RECEITA</b>	<b>9 – 12</b>
<b>IDENTIFICAÇÃO DA TRANSAÇÃO</b>	<b>13</b>
<b>VENDA DE BENS</b>	<b>14 – 19</b>
<b>PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS</b>	<b>20 – 28</b>
<b>JUROS, ROYALTIES E DIVIDENDOS</b>	<b>29 – 34</b>
<b>DIVULGAÇÃO</b>	<b>35 – 36</b>
<b>DISPOSIÇÕES TRANSITÓRIAS</b>	<b>37 – 42</b>
<b>APÊNDICE A – Exemplos ilustrativos</b>	

**INTERPRETAÇÃO A – Programas de Fidelidade com o Cliente (Correlação com as normas internacionais de contabilidade – IFRIC 13)**

**INTERPRETAÇÃO B – Receita – Transação de Permuta Envolvendo Serviços de Publicidade (Barter Transactions) – (Correlação com as normas internacionais de contabilidade – SIC 31)**

## Objetivo

A receita é definida no Pronunciamento Conceitual Básico Estrutura Conceitual para Elaboração e Divulgação de Relatório Contábil-Financeiro como aumento nos benefícios econômicos durante o período contábil sob a forma 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. As receitas englobam tanto as receitas propriamente ditas como os ganhos. A receita surge no curso das atividades ordinárias da entidade e é designada por uma variedade de nomes, tais como vendas, honorários, juros, dividendos e *royalties*. O objetivo deste Pronunciamento é estabelecer o tratamento contábil de receitas provenientes de certos tipos de transações e eventos.

A questão primordial na contabilização da receita é determinar quando reconhecê-la. A receita deve ser reconhecida quando for provável que benefícios econômicos futuros fluam para a entidade e esses benefícios possam ser confiavelmente mensurados. Este Pronunciamento identifica as circunstâncias em que esses critérios são satisfeitos e, por isso, a receita deve ser reconhecida. Ele também fornece orientação prática sobre a aplicação desses critérios.

## Alcance

1. Este Pronunciamento deve ser aplicado na contabilização da receita proveniente de:
  - (a) venda de bens;
  - (b) prestação de serviços; e
  - (c) utilização, por parte de terceiros, de outros ativos da entidade que geram juros, *royalties* e dividendos.
2. (Eliminado).
3. O termo “bens” inclui bens produzidos pela entidade com a finalidade de venda e bens comprados para revenda, tais como mercadorias compradas para venda no atacado e no varejo, terrenos e outras propriedades mantidas para revenda.
4. A prestação de serviços envolve tipicamente o desempenho da entidade em face da tarefa estabelecida contratualmente a ser executada ao longo de um período estabelecido entre as partes. Tais serviços podem ser prestados dentro de um ou mais períodos. Alguns contratos para a prestação de serviços estão diretamente relacionados a contratos de construção, como, por exemplo, os contratos para gestão de projetos e de arquitetura. As receitas provenientes de contratos dessa natureza não são tratadas no âmbito deste Pronunciamento, e sim de acordo com os requisitos para os contratos de construção, conforme especificados no Pronunciamento Técnico CPC 17 – Contratos de Construção.
5. A utilização, por parte de terceiros, de ativos da entidade dá origem a receitas na forma de:

- (a) juros – encargos pela utilização de caixa e equivalentes de caixa ou de quantias devidas à entidade;
- (b) *royalties* – encargos pela utilização de ativos de longo prazo da entidade, como, por exemplo, patentes, marcas, direitos autorais e *software* de computadores; e
- (c) dividendos – distribuição de lucros a detentores de instrumentos patrimoniais na proporção das suas participações em uma classe particular do capital.

6. Este Pronunciamento não trata das receitas provenientes de:

- (a) contratos de arrendamento mercantil (ver o Pronunciamento Técnico CPC 06 – Operações de Arrendamento Mercantil);
- (b) dividendos provenientes de investimentos que sejam contabilizados pelo método da equivalência patrimonial (ver o Pronunciamento Técnico CPC 18 – Investimento em Coligada, em Controlada e em Empreendimento Controlado em Conjunto);
- (c) contratos de seguro (ver o Pronunciamento Técnico CPC 11 – Contratos de Seguro);
- (d) alterações no valor justo de ativos e passivos financeiros, ou da sua alienação (ver o Pronunciamento Técnico CPC 38 – Instrumentos Financeiros: Reconhecimento e Mensuração);
- (e) alterações no valor de outros ativos circulantes;
- (f) reconhecimento inicial e alterações no valor justo de ativos biológicos, relacionados com a atividade agrícola (ver o Pronunciamento Técnico CPC 29 – Ativo Biológico e Produto Agrícola);
- (g) reconhecimento inicial de produtos agrícolas (ver o Pronunciamento Técnico CPC 29); e
- (h) extração de recursos minerais.

### **Definições**

7. Neste Pronunciamento são utilizados os seguintes termos com os significados especificados a seguir:

*Receita* é o ingresso bruto de benefícios econômicos durante o período observado no curso das atividades ordinárias da entidade que resultam no aumento do seu patrimônio líquido, exceto os aumentos de patrimônio líquido relacionados às contribuições dos proprietários.

*Valor justo* é o preço que seria recebido pela venda de um ativo ou que seria pago pela transferência de um passivo em uma transação ordenada entre participantes do mercado na

data de mensuração<sup>1</sup>.

8. Para fins de divulgação na demonstração do resultado, a receita inclui somente os ingressos brutos de benefícios econômicos recebidos e a receber pela entidade quando originários de suas próprias atividades. 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 o principal e o agente), os ingressos brutos de benefícios econômicos provenientes dos montantes arrecadados pela entidade (agente), em nome do principal, não resultam em aumentos do patrimônio líquido da entidade (agente), uma vez que sua receita corresponde tão-somente à comissão combinada entre as partes contratantes.
- 8A. A divulgação da receita na demonstração do resultado deve ser feita a partir das receitas conforme conceituadas neste Pronunciamento. A entidade deve fazer uso de outras contas de controle interno, como “Receita Bruta Tributável”, para fins fiscais e outros.
- 8B. A conciliação entre os valores registrados conforme o item 8A para finalidades fiscais e os evidenciados como receita para fins de divulgação conforme item 8 será evidenciada em nota explicativa às demonstrações contábeis.

### **Mensuração da receita**

9. A receita deve ser mensurada pelo valor justo da contraprestação recebida ou a receber<sup>2</sup>.
10. O montante da receita proveniente de uma transação é geralmente estabelecido entre a entidade e o comprador ou usuário do ativo. É mensurado pelo valor justo da contraprestação recebida, ou a receber, deduzida de quaisquer descontos comerciais (*trade discounts*) e/ou bonificações (*volume rebates*) concedidos pela entidade ao comprador.
11. Na maior parte dos casos, a contraprestação é feita na forma de caixa ou equivalente de caixa e o valor da receita é o valor em caixa ou equivalente de caixa recebido ou a receber. Entretanto, quando o ingresso de caixa ou seu equivalente vier a ser diferido, o valor justo da contraprestação pode vir a ser menor do que o valor nominal do caixa recebido ou a receber. Por exemplo, a entidade pode conceder ao comprador crédito isento de juros ou mesmo aceitar um recebível em que a taxa de juros do crédito concedido seja inferior àquela praticada pelo mercado, em contraprestação à venda de bens. Quando o acordo contratual efetivamente constituir uma transação de financiamento, o valor justo da contraprestação deve ser determinado por meio do desconto de todos os futuros recebimentos previstos, tomando por base a taxa de juros imputada. A taxa de juros imputada é a mais claramente determinável entre:

---

<sup>1</sup> Definição dada pelo Pronunciamento Técnico CPC 46 – Mensuração do Valor Justo.

<sup>2</sup> A esse respeito, ver a Interpretação B – Receita – Transação de permuta envolvendo serviços de publicidade (Barter Transactions), em anexo a este Pronunciamento.

- (a) a taxa prevalecente de instrumento financeiro similar de emitente com classificação (*rating*) de crédito similar; ou
- (b) a taxa de juros que desconte o valor nominal do instrumento para o preço de venda à vista dos bens ou serviços.

A diferença entre o valor justo e o valor nominal da contraprestação deve ser reconhecida como receita de juros de acordo com os itens 29 e 30 e de acordo com o Pronunciamento Técnico CPC 38 – Instrumentos Financeiros: Reconhecimento e Mensuração<sup>3</sup>.

12. Quando os bens ou serviços forem objeto de troca ou de permuta, por bens ou serviços que sejam de natureza e valor similares, a troca não é vista como uma transação que gera receita. Exemplificam tais casos as transações envolvendo *commodities* como petróleo ou leite em que os fornecedores trocam ou realizam permuta de estoques em vários locais para satisfazer a procura, em base tempestiva e em local específico. Por outro lado, quando os bens são vendidos ou os serviços são prestados em troca de bens ou serviços não similares, tais trocas são vistas como transações que geram receita. Nesses casos, a receita deve ser mensurada pelo valor justo dos bens ou serviços recebidos, ajustados pela quantia transferida em caixa ou equivalentes de caixa. Quando o valor justo dos bens ou serviços recebidos não pode ser mensurado com confiabilidade, a receita deve ser mensurada utilizando-se como parâmetro o valor justo dos bens ou serviços entregues, ajustado pelo valor transferido em caixa ou equivalentes de caixa.

### **Identificação da transação**

13. Os critérios de reconhecimento neste Pronunciamento devem ser geralmente aplicados separadamente a cada transação. Entretanto, 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 essência econômica da transação. Um exemplo de tal situação ocorre quando o preço da venda de um produto inclui valores identificáveis, correspondentes a serviços a serem executados posteriormente. Para esses casos, tais valores devem ser diferidos e reconhecidos como receita durante o período em que o serviço vier a ser executado. Inversamente, os critérios de reconhecimento devem ser aplicados a duas ou mais transações conjuntas quando elas estiverem 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, descaracterizando assim a essência econômica da transação. Em tais casos, as duas transações devem ser tratadas conjuntamente.

### **Venda de bens**

14. A receita proveniente da venda de bens deve ser reconhecida quando forem satisfeitas todas as seguintes condições:

---

<sup>3</sup> A esse respeito ver também Pronunciamento Técnico CPC 12 – Ajuste a Valor Presente.

- (a) a entidade tenha transferido para o comprador os riscos e benefícios mais significativos inerentes à propriedade dos bens;
  - (b) a entidade não mantenha envolvimento continuado na gestão dos bens vendidos em grau normalmente associado à propriedade e tampouco efetivo controle sobre tais bens;
  - (c) o valor da receita possa ser mensurado com confiabilidade;
  - (d) for provável que os benefícios econômicos associados à transação fluirão para a entidade; e
  - (e) as despesas incorridas ou a serem incorridas, referentes à transação, possam ser mensuradas com confiabilidade.
15. A avaliação do momento em que a entidade transfere os riscos e os benefícios significativos da propriedade para o comprador exige o exame das circunstâncias da transação. Na maior parte dos casos, a transferência dos riscos e dos benefícios inerentes à propriedade coincide com a transferência da titularidade legal ou da transferência da posse do ativo para o comprador. Tais casos são típicos das vendas a varejo. Em outros casos, porém, a transferência dos riscos e benefícios da propriedade ocorre em momento diferente da transferência da titularidade legal ou da transferência da posse do ativo.
16. Se a entidade reter 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. Exemplos de situações em que a entidade pode reter riscos e os benefícios significativos da propriedade são:
- (a) quando a entidade vendedora retém uma obrigação em decorrência de desempenho insatisfatório que não esteja coberto por cláusulas normais de garantia;
  - (b) nos casos em que o recebimento da receita de uma venda em particular é contingente, pois depende da venda dos bens pelo comprador (genuína consignação);
  - (c) quando os bens expedidos estão sujeitos à instalação, sendo esta uma parte significativa do contrato e ainda não tenha sido completada pela entidade; e
  - (d) quando o comprador tem o direito de rescindir a compra por uma razão especificada no contrato de venda e a entidade vendedora não está certa da probabilidade de devolução.
17. Se a entidade reter somente um risco insignificante inerente à propriedade, a transação é uma venda e a receita deve ser reconhecida. Por exemplo, um vendedor pode reter a titularidade legal sobre os bens unicamente para garantir o recebimento do valor devido. Em tal caso, se a entidade tiver transferido os riscos e benefícios significativos inerentes à propriedade, a transação é uma venda e a receita deve ser reconhecida. Outro exemplo de entidade reterendo tão-só um insignificante risco de propriedade diz respeito às vendas a varejo em que o valor da compra pode ser reembolsado se o cliente não ficar satisfeito. A receita em

tais casos deve ser reconhecida no momento da venda, desde que o vendedor possa estimar com confiabilidade as devoluções futuras. O passivo correspondente a tais devoluções deve ser mensurado tomando por base experiências anteriores e outros fatores relevantes.

18. A receita só deve ser reconhecida quando for provável que os benefícios econômicos associados à transação fluirão para a entidade. Em alguns casos específicos isso só pode ser determinado quando do recebimento ou quando a incerteza for removida. Por exemplo, pode ser incerto que uma autoridade governamental estrangeira conceda permissão para que a entidade compradora remeta o pagamento da venda efetuada a um país estrangeiro. Quando a permissão for concedida, a incerteza desaparece e a receita deve ser reconhecida. Entretanto, quando surgir incerteza relativa à realização de valor já reconhecido na receita, o valor incobrável ou a parcela do valor cuja recuperação é improvável deve ser reconhecido como despesa e não como redução do montante da receita originalmente reconhecida.
19. A receita e as despesas relacionadas à mesma transação ou a outro evento devem ser reconhecidas simultaneamente; esse processo está vinculado ao princípio da confrontação das despesas com as receitas (regime de competência). As despesas, incluindo garantias e outros custos a serem incorridos após o despacho dos bens, podem ser mensuradas com confiabilidade, quando as outras condições para o reconhecimento da receita tenham sido satisfeitas. Contudo, quando as despesas não puderem ser mensuradas com confiabilidade, a receita não pode ser reconhecida. Em tais circunstâncias, quaisquer contraprestações já recebidas pela venda dos bens devem ser reconhecidas como passivo.

### **Prestação de serviços**

20. Quando a conclusão de uma transação que envolva a prestação de serviços puder ser estimada com confiabilidade, a receita associada à transação deve ser reconhecida tomando por base o estágio de execução (*stage of completion*) da transação ao término do período de reporte. O desfecho de uma transação pode ser estimado com confiabilidade quando todas as seguintes condições forem satisfeitas:
  - (a) o valor da receita puder ser mensurado com confiabilidade;
  - (b) for provável que os benefícios econômicos associados à transação fluirão para a entidade;
  - (c) o estágio de execução (*stage of completion*) da transação ao término do período de reporte puder ser mensurado com confiabilidade; e
  - (d) as despesas incorridas com a transação assim como as despesas para concluí-la puderem ser mensuradas com confiabilidade<sup>4</sup>.
21. O reconhecimento da receita com referência ao estágio de execução de uma transação é

---

<sup>4</sup> A esse respeito ver ICPC 03 – Aspectos Complementares das Operações de Arrendamento Mercantil (IFRIC 4, SIC 15 e SIC 27) e Interpretação B – Transações de permuta envolvendo serviços de publicidade (*Barter Transactions*), em anexo a este Pronunciamento.



usualmente denominado como sendo o método da percentagem completada. Por esse método, a receita é reconhecida nos períodos contábeis em que os serviços são prestados. O reconhecimento da receita nessa base proporciona informação útil sobre a extensão da atividade e o desempenho dos serviços prestados durante o período. O Pronunciamento Técnico CPC 17 – Contratos de Construção também exige o reconhecimento da receita nessa mesma base. As exigências naquele Pronunciamento são geralmente aplicáveis ao reconhecimento da receita e dos gastos associados a uma transação que envolva a prestação de serviços.

22. A receita somente deve ser reconhecida quando for provável que os benefícios econômicos associados à transação fluirão para a entidade. Porém, quando surgir incerteza acerca da realização de valor já incluído na receita, o valor incobrável, ou o valor com respeito ao qual a recuperação tenha deixado de ser provável, deve ser reconhecido como despesa, e não como ajuste (dedução) do valor da receita originalmente reconhecida.
23. A entidade geralmente é capaz de fazer estimativas confiáveis após ter concordado com os outros parceiros da transação a respeito do seguinte:
  - (a) os direitos que cada uma das partes está habilitada a receber quanto ao serviço a ser prestado e recebido pelas partes;
  - (b) a contraprestação a ser trocada; e
  - (c) o modo e os termos da liquidação da operação.

É também importante que a entidade tenha sistema interno eficaz orçamentário e de relatórios financeiros. Tomando ambos por base, a entidade pode revisar e, quando necessário, alterar as estimativas de receita à medida que os serviços forem sendo executados. A necessidade de tais revisões não é indício de que o término da transação não possa ser estimado com confiabilidade.

24. O estágio de execução de uma transação pode ser determinado por diversos métodos. A entidade deve escolher um método que mensure com confiabilidade os serviços executados. Dependendo da natureza da transação, os métodos podem incluir:
  - (a) levantamento ou medição do trabalho executado;
  - (b) serviços executados até a data, indicados como percentual do total dos serviços a serem executados; ou
  - (c) a proporção entre os custos incorridos até a data e os custos totais estimados da transação. Somente os custos que efetivamente possam ser identificados com os serviços executados até a data devem ser incluídos nos custos incorridos até a data de mensuração. Da mesma forma, somente os custos que reflitam serviços executados ou a serem executados devem ser incluídos nos custos totais estimados da transação.

Para efeito de reconhecimento das receitas de prestação de serviços, os pagamentos



parcelados e os adiantamentos recebidos de clientes não correspondem, necessariamente, aos serviços executados.

25. 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 pelo método linear durante tal período, a menos que haja evidências de que outro método represente melhor o estágio de execução da transação. Quando determinada etapa for muito mais significativa do que quaisquer outras, o reconhecimento da receita deve ser adiado até que essa etapa seja executada.
26. Quando a conclusão da transação que envolva a prestação de serviços não puder ser estimada com confiabilidade, a receita somente deve ser reconhecida na proporção dos gastos recuperáveis.
27. Durante os primeiros estágios da transação, costuma ser frequente o caso de não se poder estimar com confiabilidade a conclusão da transação. Contudo, pode ser provável que a entidade recupere os custos incorridos com a transação até aquela data. Dessa forma, a receita deve ser reconhecida somente na extensão em que haja indícios consistentes de expectativa de recuperação dos custos incorridos. Quando a conclusão da transação não puder ser estimada com confiabilidade, não deve ser reconhecido qualquer lucro.
28. Quando a conclusão da transação não puder ser estimada com confiabilidade e não for provável que os custos incorridos serão recuperados, a receita não deve ser reconhecida e os custos incorridos devem ser reconhecidos como despesa. Quando deixarem de existir tais incertezas, a receita deve ser reconhecida de acordo com o item 20 e não de acordo com o item 26.

### **Juros, *royalties* e dividendos**

29. A receita proveniente da utilização, por terceiros, de ativos da entidade que produzam juros, *royalties* e dividendos deve ser reconhecida nas bases estabelecidas no item 30, quando:
  - (a) for provável que os benefícios econômicos associados com a transação fluirão para a entidade; e
  - (b) o valor da receita puder ser mensurado com confiabilidade.
30. A receita deve ser reconhecida nas seguintes bases:
  - (a) os juros devem ser reconhecidos utilizando-se o método da taxa efetiva de juros tal como definido no Pronunciamento Técnico CPC 38 – Instrumentos Financeiros: Reconhecimento e Mensuração;
  - (b) os *royalties* devem ser reconhecidos pelo regime de competência em conformidade com a essência do acordo; e
  - (c) os dividendos devem ser reconhecidos quando for estabelecido o direito do acionista de

receber o respectivo valor.

31. (Eliminado).
32. Quando os juros não pagos estiverem incorporados ao custo do investimento adquirido que renda juros periódicos (*interest-bearing investment*), o recebimento subsequente de juros deve ser alocado entre os períodos de pré-aquisição e pós-aquisição. Somente a parcela dos juros referente ao período pós-aquisição deve ser reconhecida como receita, sendo que a parcela de juros correspondente ao período antecedente à aquisição deve ser reconhecida como redutora do custo de aquisição.
33. Os *royalties* devem ser apropriados ao resultado de acordo com os termos do contrato e devem ser usualmente reconhecidos nessa base a menos que, em atenção à essência econômica do acordo, seja mais adequado reconhecer a receita em outra base sistemática e racional.
34. A receita somente deve ser reconhecida quando for provável que os benefícios econômicos inerentes à transação fluirão para a entidade. Contudo, quando houver incerteza acerca do recebimento do valor já reconhecido como receita, tal valor incobrável ou cujo recebimento deixou de ser provável deve ser reconhecido como despesa e não como ajuste (dedução) da receita originalmente reconhecida.

## **Divulgação**

35. A entidade deve divulgar:
  - (a) as políticas contábeis adotadas para o reconhecimento das receitas, incluindo os métodos adotados para determinar o estágio de execução (*stage of completion*) das transações que envolvam a prestação de serviço;
  - (b) o montante de cada categoria significativa de receita reconhecida durante o período, incluindo as receitas provenientes de:
    - (i) venda de bens;
    - (ii) prestação de serviços;
    - (iii) juros;
    - (iv) *royalties*;
    - (v) dividendos;
  - (c) o montante de receitas provenientes de troca de bens ou serviços incluídos em cada categoria significativa de receita; e
  - (d) a conciliação entre a receita divulgada na demonstração do resultado e a registrada para fins tributáveis, conforme itens 8A e 8B.
36. A entidade deve divulgar quaisquer ativos contingentes e passivos contingentes, de acordo com o Pronunciamento Técnico CPC 25 – Provisões, Passivos Contingentes e Ativos



Contingentes. Os passivos contingentes e os ativos contingentes podem surgir de itens tais como custos de garantia, indenizações, multas ou perdas possíveis.

### **Disposições transitórias**

37. Este Pronunciamento substitui o Pronunciamento Técnico CPC 30 – Receitas, aprovado em 7.8.2009

38 a 42. (Eliminados).

## **Apêndice A – Exemplos ilustrativos**

*Este apêndice acompanha, mas não faz parte do Pronunciamento Técnico CPC 30. Os exemplos se concentram em aspectos específicos de alguns tipos de operação e não correspondem a uma discussão exaustiva de todos os fatores relevantes que possam influenciar o reconhecimento das receitas. Os exemplos, de maneira geral, partem do princípio de que o valor da receita pode ser mensurado com confiabilidade, que é provável que os benefícios econômicos fluirão para a entidade e que as despesas incorridas ou a serem incorridas podem ser mensuradas com confiabilidade.*

### ***Venda de bens***

#### ***1. Venda faturada e não entregue (bill and hold sales).***

Refere-se à modalidade de venda na qual a entrega da mercadoria é retardada a pedido do comprador, porém este detém a propriedade e aceita a fatura. Nesses casos, a receita deve ser reconhecida quando o comprador passa a deter a propriedade, desde que:

- (a) seja provável que a entrega será efetuada;
- (b) o item esteja no estoque do vendedor, identificado e pronto para entrega ao comprador no momento em que a venda é reconhecida;
- (c) o comprador forneça instruções específicas relacionadas ao adiamento da entrega; e,
- (d) as condições de pagamento sejam as usualmente praticadas.

A receita não deve ser reconhecida quando existe apenas a intenção de adquirir ou produzir as mercadorias a tempo para a entrega.

#### ***2. Bens expedidos sujeitos a condições.***

##### ***(a) Instalação e inspeção.***

A receita deve ser normalmente reconhecida quando o comprador aceitar a entrega, e a instalação e a inspeção forem concluídas. No entanto, a receita pode ser reconhecida imediatamente após a aceitação da entrega pelo comprador quando:

- (i) o processo de instalação for de natureza simples, como, por exemplo, a instalação de aparelho de televisão previamente testado na fábrica e a instalação se limita a desembalar e proceder aos ajustes de voltagem e imagem; ou
- (ii) a inspeção for feita unicamente para fins de determinação final dos preços dos contratos, como, por exemplo, remessas de minério de ferro, açúcar ou soja.

##### ***(b) Em aprovação quando o comprador tiver negociado um direito limitado de devolução.***

Quando o comprador tiver negociado um direito, ainda que limitado, de devolver a mercadoria adquirida, e houver incerteza sobre a possibilidade de devolução, a receita deve ser reconhecida quando houver aceitação formal do comprador ou os bens tenham sido entregues e o tempo de rejeição tenha expirado.

(c) *Venda consignada, por meio da qual a venda é feita pelo comprador, por conta e ordem do vendedor.*

A receita deve ser reconhecida pelo remetente apenas quando as mercadorias forem vendidas pelo comprador a um terceiro. O mesmo se aplica à consignação em que, na essência, o comprador somente adquire a mercadoria do vendedor quando ele, comprador, a vende a terceiros.

(d) *Entrega da mercadoria condicionada ao recebimento do caixa.*

A receita deve ser reconhecida quando a entrega for concluída e o caixa for recebido pelo vendedor ou seu agente (por exemplo, venda pelo correios).

3. *Vendas para entrega no pagamento final (lay away sales), segundo as quais as mercadorias são entregues somente quando o comprador fizer o pagamento final de uma série de prestações.*

A receita de tais vendas deve ser reconhecida quando da entrega da mercadoria correspondente. No entanto, quando a experiência indicar que a maior parte dessa modalidade de venda é concretizada, a receita pode ser reconhecida a partir do momento em que uma parcela significativa do valor total do objeto da compra tenha sido recebida pelo vendedor, desde que as mercadorias estejam disponíveis nos estoques, devidamente identificadas e prontas para entrega ao comprador.

4. *Adiantamentos de clientes, totais ou parciais, para a entrega futura de bens que não se encontram no estoque (os bens serão ainda produzidos ou serão entregues diretamente ao cliente por terceiro).*

A receita deve ser reconhecida quando as mercadorias forem entregues ao comprador.

5. *Acordos de venda e recompra de bens (exceto operações de swap), segundo os quais o vendedor concorda no momento da venda em recomprar os mesmos bens em data futura, ou quando o vendedor possuir opção de compra para readquirir os bens, ou o comprador possuir opção de venda que lhe confira o direito de exigir a recompra dos bens pelo vendedor.*

Em se tratando de venda e acordo de recompra de ativo que não seja financeiro, os termos do acordo devem ser analisados para verificar se, na essência, o vendedor transferiu os riscos e os benefícios de propriedade para o comprador. Se isso ocorrer, a receita deve ser reconhecida. Se, por outro lado, o vendedor reter os riscos e os benefícios de propriedade, ainda que a propriedade legal tenha sido transferida, a transação é caracterizada como acordo de financiamento e não dá origem à receita. Em se tratando de venda e acordo de recompra de

ativo financeiro, o Pronunciamento Técnico CPC 38 – Instrumentos Financeiros: Reconhecimento e Mensuração deve ser aplicado.

6. *Vendas a intermediários, tais como distribuidores e revendedores, para revenda.*

A receita de tais vendas é geralmente reconhecida quando os riscos e benefícios da propriedade forem transferidos. Quando, na essência, o comprador está atuando como agente, a venda é tratada como venda consignada.

7. *Assinaturas de publicações e itens similares.*

Quando os itens envolvidos possuem valores semelhantes ao longo do tempo, a receita deve ser reconhecida em base linear ao longo do período em que os itens são despachados. Quando os itens variam de valor, de período a período, a receita deve ser reconhecida com base no valor de venda do item despachado, proporcionalmente ao valor total estimado das vendas de todos os itens abrangidos pela assinatura.

8. *Vendas a prazo, segundo as quais os valores são recebidos em prestações.*

A receita atribuível ao preço de venda, líquido de juros, deve ser reconhecida na data da venda. O preço de venda é o valor presente da contraprestação, descontando-se das parcelas a receber a taxa de juros imputada. Os juros devem ser reconhecidos como receita à medida que são gerados, utilizando-se o método da taxa efetiva de juros.

9. *Vendas de unidades imobiliárias*

Este exemplo foi retirado em função da emissão da Interpretação Técnica ICPC 02 – Contrato de Construção do Setor Imobiliário, correspondente à IFRIC 15 do IASB.

***Prestação de serviços***

10. *Taxas de instalação.*

Taxas de instalação devem ser reconhecidas como receita tomando por referência o estágio de execução da instalação, a menos que seja incidental à venda do produto, quando o reconhecimento se fará no reconhecimento da venda do produto.

11. *Taxas de manutenção incluídas no preço do produto.*

Quando o preço de venda do produto incluir o valor identificável de serviços subsequentes (por exemplo, serviços de suporte pós-venda e de melhoria e aperfeiçoamento de *software*), esse valor deve ser diferido e reconhecido como receita durante o período em que o serviço for prestado. O montante diferido deve ser aquele que irá cobrir os custos esperados dos serviços contratados, juntamente com uma margem de lucro razoável sobre esses serviços.

12. *Comissões de publicidade.*

Comissões de publicidade devem ser reconhecidas quando o respectivo anúncio ou comercial são apresentados ao público. Comissões relacionadas à produção publicitária (criação, texto, etc.) devem ser reconhecidas com base no estágio de execução do projeto.

13. *Comissões de agentes de seguros.*

Comissões recebidas ou a receber que não requeiram que o agente preste serviços adicionais à venda devem ser reconhecidas como receita pelo agente na data do efetivo início ou renovação das respectivas apólices. No entanto, se for provável que o agente venha a ser obrigado a prestar serviços adicionais durante o período de vigência da apólice, a comissão, ou parte dela, deve ser diferida e reconhecida como receita durante o período em que a apólice estiver em vigor.

14. *Taxas sobre serviços financeiros.*

O reconhecimento das receitas provenientes de taxas sobre serviços financeiros depende das finalidades para as quais as taxas são obtidas e da base de contabilização de qualquer instrumento financeiro a elas associado. A descrição das taxas sobre serviços financeiros pode não ser indicativa da natureza e da essência dos serviços prestados. Portanto, é necessário distinguir as taxas que são parte integrante da taxa efetiva de juros do instrumento financeiro, das taxas que são obtidas quando os serviços são prestados e das que são obtidas quando da execução de um ato significativo.

(a) *Taxas que são parte integrante da taxa efetiva de juros de instrumento financeiro.*

Essas taxas são geralmente tratadas como ajuste à taxa efetiva de juros. Entretanto, quando o instrumento financeiro é mensurado ao valor justo por meio do resultado, as taxas devem ser reconhecidas como receita quando o instrumento for inicialmente reconhecido.

(i) *Taxas de origemação (origination fees) recebidas pela entidade, relativas à criação ou à aquisição de ativo financeiro, que não esteja, conforme ditames do Pronunciamento Técnico CPC 38, classificado como ativo financeiro ao valor justo por meio do resultado.*

Essas taxas podem incluir compensações por atividades tais como a avaliação da condição financeira do tomador de empréstimo, avaliação e registro de garantias, colaterais e outros acordos com valores mobiliários, negociação dos termos do instrumento, elaboração e processamento dos documentos e fechamento da transação. Essas taxas são parte integrante da criação de relação com o instrumento financeiro resultante e, juntamente com os respectivos custos de transação<sup>5</sup> (conforme definição

---

<sup>5</sup> No projeto de melhoria anual das IFRSs, relativo a maio de 2008, o board do IASB substituiu o termo “custos diretos” por “custos de transação” (IAS 39, §9). Essa emenda removeu uma inconsistência que havia para os custos incorridos na originação de ativos e passivos financeiros que deveriam ser diferidos e reconhecidos como ajuste na taxa efetiva de juros subjacente. “Custos diretos”, conforme previamente definidos, não precisam ser incrementais.



do Pronunciamento Técnico CPC 38), devem ser diferidas e reconhecidas como ajuste da taxa efetiva de juros.

- (ii) *Taxas de compromisso (commitment fees) recebidas pela entidade para originar um empréstimo quando o empréstimo está fora do alcance do Pronunciamento Técnico CPC 38.*

Se for provável que a entidade venha a ingressar em operação específica de empréstimo e o compromisso de empréstimo não estiver no alcance do Pronunciamento Técnico CPC 38, a taxa de compromisso recebida deve ser considerada como compensação por uma relação continuada com a aquisição de instrumento financeiro e, junto com seus respectivos custos de transação (conforme definição do Pronunciamento Técnico CPC 38), deve ser diferida e reconhecida como ajuste da taxa efetiva de juros. Se o compromisso expirar sem que a entidade faça o empréstimo, a taxa deve ser reconhecida como receita na expiração. Compromissos de empréstimo que estejam dentro do alcance do Pronunciamento Técnico CPC 38 devem ser contabilizados como derivativos e mensurados ao valor justo.

- (iii) *Taxas de originação recebidas na emissão de passivos financeiros mensurados ao custo amortizado.*

Essas taxas são parte integral da criação de uma relação com o passivo financeiro. Quando um passivo financeiro não é classificado como mensurado ao valor justo por meio do resultado, as taxas de originação recebidas devem ser incluídas, com os respectivos custos de transação (conforme definição do Pronunciamento Técnico CPC 38), no valor contábil inicial do passivo financeiro e reconhecidas como ajuste à taxa efetiva de juros. A entidade deve distinguir taxas e custos que são parte integrante da taxa efetiva de juros de um passivo financeiro das taxas de originação e custos de transação relativos ao direito de fornecer serviços, como, por exemplo, os serviços de administração de investimentos.

- (b) *Taxas obtidas quando os serviços são prestados.*

- (i) *Taxas obtidas por serviços de cobrança, custódia e gestão de empréstimos (loan servicing)<sup>6</sup>.*

As taxas cobradas pela entidade por esses serviços de empréstimos (*loan servicing*) devem ser reconhecidas como receita assim que os serviços forem prestados.

---

<sup>6</sup> Os serviços de empréstimos (*loan servicing*), prestados em mercados mais desenvolvidos, compreendem a administração dos aspectos relacionados ao empréstimo desde o momento em que os recursos são concedidos até o pagamento do empréstimo. No rol de serviços estão contemplados: o envio mensal de demonstrativos de pagamento, a cobrança mensal de pagamentos, a manutenção de registros para fins de controle e contabilidade, a retenção na fonte para recolhimento de tributos e o pagamento de prêmios de seguro (e a gestão de contas de depósito de caução – *scrow account* – e de fundos de garantia de pagamento – *impound funds*), a remessa de fundos a detentor do empréstimo ou título de dívida e o acompanhamento periódico no exercício do dever fiduciário (*follow-up*) de eventuais problemas.

- (ii) *Taxas de compromisso para originar um empréstimo quando o compromisso de empréstimo está fora do alcance do Pronunciamento Técnico CPC 38.*

Se for improvável que uma operação específica de empréstimo venha a se efetivar e o compromisso de empréstimo estiver fora do alcance do Pronunciamento Técnico CPC 38, a taxa de compromisso deve ser reconhecida como receita com base na proporção de tempo ao longo do período do compromisso. Compromissos de empréstimo que estejam dentro do alcance do Pronunciamento Técnico CPC 38 devem ser contabilizados como derivativos e mensurados ao valor justo.

- (iii) *Taxas de administração de investimento.*

Taxas cobradas pela administração de investimentos devem ser reconhecidas como receita à medida que os serviços são prestados.

Custos incrementais que são diretamente atribuíveis ao processo de assegurar um contrato de administração de investimento devem ser reconhecidos como ativo se eles puderem ser identificados separadamente e mensurados com confiabilidade e se for provável que serão recuperados. Assim como no Pronunciamento Técnico CPC 38, um custo incremental é aquele que não teria sido incorrido se a entidade não tivesse assegurado o contrato de administração de investimento. O ativo representa o direito contratual da entidade de se beneficiar do fornecimento de serviços de administração de investimento, e deve ser amortizado à medida que a entidade for reconhecendo a receita relacionada. Se a entidade tiver uma carteira de contratos de administração de investimentos, ela pode verificar sua recuperabilidade com base na sua carteira.

Alguns contratos de serviços financeiros incluem tanto a criação de um ou mais instrumentos financeiros quanto o fornecimento de serviços de administração de investimento. Um exemplo é o contrato de investimento mensal de longo prazo atrelado à administração de uma carteira de instrumentos patrimoniais. O fornecedor do contrato deve distinguir os custos de transação relativos à criação do instrumento financeiro daqueles custos de transação para assegurar o direito de fornecer serviços de administração de investimentos.

- (c) *Taxas que são obtidas na execução de ato significativo.*

As taxas devem ser reconhecidas como receita quando um ato significativo for praticado, como nos exemplos a seguir:

- (i) *Comissão pela distribuição de um lote de ações (allotment) para um cliente.*

A comissão deve ser reconhecida como receita quando as ações tiverem sido distribuídas.

- (ii) *Taxas pela obtenção de empréstimo para um tomador junto a um investidor.*

A taxa deve ser reconhecida como receita quando o empréstimo estiver negociado.

(iii) *Taxas de empréstimo sindicalizado.*

A taxa de sindicalização recebida por entidade que negocia um empréstimo, mas não retém parte do pacote de empréstimo para si própria (ou retém parte pela mesma taxa efetiva de juros para um risco comparável a outros participantes), é uma compensação pelo serviço de sindicalização. Tal taxa deve ser reconhecida como receita quando a sindicalização estiver concluída.

15. *Venda de ingressos em eventos.*

As receitas provenientes de apresentações artísticas, banquetes e outros eventos especiais devem ser reconhecidas quando o evento ocorrer. Quando os ingressos para uma série de eventos forem vendidos, a comissão deve ser alocada a cada evento em base que reflita a extensão em que os serviços são prestados para cada evento.

16. *Taxas de matrícula.*

A receita deve ser reconhecida ao longo do período em que as aulas são ministradas.

17. *Taxas de adesão a clubes e entidades sociais.*

O reconhecimento das receitas depende da natureza dos serviços prestados. Se a taxa permite tão-só adesão e todos os outros produtos ou serviços são pagos, separadamente ou se houver uma assinatura anual separada, a receita da taxa deve ser reconhecida quando não houver qualquer incerteza significativa quanto ao seu recebimento. Se a taxa de membro dá direito a serviços ou publicações a serem prestados durante o período de adesão, ou de compra de bens ou serviços a preços inferiores aos praticados para não-membros, a receita deve ser reconhecida em base que reflita a tempestividade, a natureza e o valor dos benefícios proporcionados.

18. *Taxas de franquia.*

As taxas de franquia podem cobrir o fornecimento inicial e subsequente de serviços, equipamentos e outros ativos tangíveis, e *know-how*. Consequentemente, as taxas de franquia devem ser reconhecidas como receita em base que reflita a finalidade para a qual as taxas foram cobradas. Os seguintes métodos de reconhecimento de taxas de franquia são adequados:

(a) *Fornecimento de equipamentos e outros ativos tangíveis.*

O montante, com base no valor justo dos ativos vendidos, deve ser reconhecido como receita quando os itens são entregues ou quando da transferência da titularidade.

(b) *Prestações de serviços iniciais e subsequentes.*

As taxas para a prestação contínua de serviços – sejam elas parte da taxa inicial ou uma

taxa à parte – devem ser reconhecidas como receita à medida que os serviços forem prestados. Quando a taxa à parte não cobrir o custo da prestação contínua de serviços com um lucro razoável, parte da taxa inicial, suficiente para cobrir os custos da prestação de serviços e continuar a proporcionar um lucro razoável sobre esses serviços, deve ser diferida e reconhecida como receita à medida que os serviços forem sendo prestados.

O acordo de franquia pode prever que o franqueador fornecerá equipamentos, estoques ou outros ativos tangíveis a um preço inferior ao cobrado para terceiros ou a um preço que não contempla um lucro razoável sobre as vendas. Nessas circunstâncias, parte da taxa inicial, suficiente para cobrir o excedente dos custos estimados e para proporcionar um lucro razoável sobre as vendas, deve ser diferida e reconhecida ao longo do período em que os bens provavelmente venham a ser vendidos ao franqueado. O saldo da taxa inicial deve ser reconhecido como receita quando o desempenho de todos os serviços iniciais e as outras obrigações exigidas do franqueador (tais como a assistência com a escolha do local, o treinamento do pessoal, financiamento e publicidade) tiverem sido substancialmente cumpridos.

Os serviços iniciais e outras obrigações dentro de um acordo de franquia em uma área podem depender do número de pontos de venda nessa área. Nesse caso, as taxas atribuíveis aos serviços iniciais devem ser reconhecidas como receita na proporção do número de pontos de venda para os quais os serviços iniciais tenham sido substancialmente executados.

Se a taxa inicial for cobrada durante um período prolongado e houver incerteza significativa se será recebida integralmente, a taxa deve ser reconhecida à medida que as parcelas são recebidas.

(c) *Taxas de franquia recebidas de modo contínuo.*

As taxas cobradas pela utilização contínua de direitos concedidos pelo contrato ou por outros serviços prestados durante a vigência do contrato devem ser reconhecidas como receita à medida que os serviços forem sendo prestados ou os direitos exercidos.

(d) *Transações de agenciamento.*

Podem ocorrer situações em que o franqueador atue em essência como agente do franqueado. Por exemplo, o franqueador pode contratar fornecimento e entrega de produtos ao franqueado, sem obter qualquer ganho na operação. Referidas operações não dão origem a receitas.

19. *Taxas decorrentes do desenvolvimento de software personalizado.*

As taxas obtidas com o desenvolvimento de *software* personalizado devem ser reconhecidas como receita tomando como referência o estágio de execução desse desenvolvimento, incluindo a execução de serviços de suporte fornecidos pós-entrega.

***Juros, royalties e dividendos***

20. *Taxas de licenciamento e royalties.*

Taxas e *royalties* pagos pelo uso dos ativos de uma entidade (tais como marcas, patentes, *software*, direitos autorais de composição, produção cinematográfica, etc.) devem ser normalmente reconhecidos em conformidade com a essência do contrato. De modo prático, o reconhecimento da receita pode ocorrer em base linear, durante o prazo contratual, como por exemplo, quando o licenciado tem o direito de uso de certa tecnologia por um período específico.

A cessão de direitos mediante um valor fixo ou uma garantia não reembolsável sob um contrato que não possa ser cancelado, que autoriza o licenciado a explorar esses direitos livremente e que não incumbe qualquer obrigação ao cedente da licença, é, em essência, uma venda. Um exemplo é um contrato de licenciamento para o uso de *software* quando o cedente da licença não tem obrigações posteriores à entrega. Outro exemplo é a concessão dos direitos de exibição de filme em mercados em que o cedente da licença não tem qualquer controle sobre o distribuidor e não espera receber nenhuma receita relativa à venda de ingressos. Nesses casos, a receita deve ser reconhecida no momento da venda.

Em alguns casos, o recebimento ou não de uma taxa de licenciamento ou *royalty* é algo contingente, sujeito à ocorrência de evento futuro. Nesses casos, a receita deve ser reconhecida somente quando for provável que a taxa de licenciamento ou *royalty* venham a ser recebidos. Isso se observa normalmente após a ocorrência do evento.

***Reconhecimento e mensuração***

21. *Determinando se entidade está agindo como principal ou como agente.*

O item 8 determina que “na relação de agenciamento (entre o principal e o agente), os ingressos brutos de benefícios econômicos provenientes dos montantes arrecadados pela entidade (agente) em nome do principal não resultam em aumentos do patrimônio líquido da entidade (agente), uma vez que sua receita corresponde tão-somente à comissão combinada entre as partes contratantes”. Para determinar se a entidade está agindo como principal ou agente requer-se exercício de julgamento e consideração de todos os fatos e circunstâncias.

A entidade está agindo como principal quando está exposta a riscos e benefícios significativos associados com a venda dos bens ou com a prestação dos serviços. Situações que indicam que a entidade está agindo como principal incluem:

- (a) a entidade tem a responsabilidade primária de fornecer os bens ou os serviços ao cliente ou executar a ordem, como, por exemplo, sendo responsável pela aceitação ou não dos produtos ou serviços ordenados ou comprados pelo cliente;
- (b) a entidade tem risco de estocagem antes ou depois da ordem do cliente, durante o embarque ou no retorno;
- (c) a entidade tem liberdade para estabelecer preços, direta ou indiretamente, por exemplo,



por meio do fornecimento de bens ou serviços adicionais; e

(d) a entidade assume o risco de crédito do cliente pelo valor do recebível gerado.

A entidade está agindo como agente quando não tem exposição a riscos e benefícios significativos associados com a venda dos bens ou com a prestação dos serviços. Uma situação que indica que a entidade está agindo como agente é quando o valor que ela ganha é predeterminado, podendo ser tanto uma recompensa fixa por transação quanto uma determinada porcentagem do valor faturado ao cliente.

## **Interpretação A – Programa de Fidelidade com o Cliente**

*Esta Interpretação, que corresponde ao IFRIC 13, é parte integrante do Pronunciamento.*

<b>Índice</b>	<b>Item</b>
<b>REFERÊNCIAS</b>	
<b>ANTECEDENTES</b>	<b>1 – 2</b>
<b>ALCANCE</b>	<b>3</b>
<b>ASSUNTOS TRATADOS</b>	<b>4</b>
<b>CONSENSO</b>	<b>5 – 9</b>
<b>DISPOSIÇÕES TRANSITÓRIAS</b>	<b>10 – 11</b>
<b>APÊNDICE – ORIENTAÇÃO DE APLICAÇÃO</b>	

### **Referências:**

CPC 23 – Políticas Contábeis, Mudança de Estimativa e Retificação de Erro  
CPC 25 – Provisões, Passivos Contingentes e Ativos Contingentes  
CPC 30 – Receitas

### **Antecedentes**

1. Os programas de fidelidade com o cliente são usados pelas entidades como meio de dar aos seus clientes incentivos para consumir seus produtos ou serviços. Se um cliente consome produtos ou serviços, a entidade em contrapartida concede ao cliente créditos em prêmio (frequentemente descritos como “pontos”, “milhagens”, etc.). O cliente pode resgatar/converter os créditos acumulados em prêmio por benefícios tais como produtos ou serviços gratuitos ou com desconto.
2. Os programas operam de diversas formas. Os clientes podem ser obrigados a acumular um número mínimo especificado ou um valor de créditos em prêmio antes que possam resgatá-los. Os créditos em prêmio podem estar vinculados a compras individuais ou grupos de compras, ou à fidelização do cliente por um período especificado. A entidade pode operar o programa de fidelidade com o cliente por conta própria ou participar de programa operado por terceiro. Os prêmios oferecidos podem incluir produtos ou serviços oferecidos pela própria entidade e/ou direitos de reivindicar produtos ou serviços oferecidos por terceiro.

### **Alcance**

3. Esta Interpretação é aplicável aos créditos em prêmio por fidelidade com o cliente quando:
  - (a) a entidade concede aos seus clientes como parte de uma transação de venda, como, por exemplo, a venda de produtos, a prestação de serviços ou a utilização pelo cliente dos



ativos da entidade; e

- (b) sujeitos ao cumprimento de quaisquer outras condições para qualificação, os clientes podem resgatar no futuro produtos ou serviços gratuitos ou com desconto.

Esta Interpretação trata da contabilização pela entidade que concede os créditos em prêmio aos seus clientes.

### **Assuntos tratados**

4. As questões tratadas nesta Interpretação são:

- (a) se a obrigação da entidade em fornecer produtos ou serviços gratuitos ou com desconto (prêmios) no futuro deve ser reconhecida e mensurada por meio de:
  - (i) alocação de parte da contraprestação recebida ou a receber proveniente da transação de venda aos créditos de prêmio, com o diferimento do reconhecimento da receita (aplicação do item 13 do Pronunciamento Técnico CPC 30 – Receitas); ou
  - (ii) constituição de provisão para custos futuros estimados para fornecer os prêmios (aplicação do item 19 do Pronunciamento Técnico CPC 30 – Receitas); e
- (b) se a contraprestação for alocada aos créditos de prêmio:
  - (i) quanto deve ser alocado a eles;
  - (ii) quando a receita deve ser reconhecida; e
  - (iii) se um terceiro fornecer os prêmios, como a receita deve ser mensurada.

### **Consenso**

- 5. A entidade deve aplicar o item 13 do Pronunciamento Técnico CPC 30 – Receitas e deve contabilizar os créditos em prêmio como componente separadamente identificável da transação de venda em que eles são concedidos (venda inicial). O valor justo da contraprestação recebida ou a receber em relação à venda inicial deve ser alocado entre os créditos em prêmio e os outros componentes da venda.
- 6. A contraprestação alocada aos créditos em prêmio deve ser mensurada com base no seu valor justo.
- 7. Se a própria entidade fornecer os prêmios, ela deve reconhecer a contraprestação alocada aos créditos em prêmio como receita quando os créditos em prêmio forem resgatados e ela cumprir suas obrigações de fornecer os prêmios. O valor da receita reconhecida deve ser baseado no número de créditos de prêmio que tiverem sido resgatados em troca dos prêmios, com relação ao número total que se espera seja resgatado.

8. Se um terceiro fornecer os prêmios, a entidade deve avaliar se está cobrando a contraprestação alocada aos créditos em prêmio por sua própria conta (ou seja, como principal na transação) ou em nome do terceiro (ou seja, como agente do terceiro).
- (a) se a entidade estiver cobrando a contraprestação em nome do terceiro, ela:
- (i) deve mensurar sua receita pelo valor líquido retido por sua própria conta, ou seja, a diferença entre a contraprestação alocada aos créditos em prêmio e o valor pagável ao terceiro pelo fornecimento dos prêmios; e
  - (ii) deve reconhecer esse valor líquido como receita quando o terceiro for obrigado a fornecer os prêmios e tiver direito a receber uma contraprestação por fazê-lo. Esses eventos podem ocorrer tão logo os créditos em prêmio sejam concedidos. Alternativamente, se o cliente puder escolher entre reivindicar os prêmios da entidade ou de terceiro, esses eventos podem ocorrer somente quando o cliente escolher reivindicar os prêmios de terceiro;
- (b) se a entidade estiver cobrando a contraprestação por sua própria conta, ela deve mensurar sua receita como a contraprestação bruta alocada aos créditos em prêmio e deve reconhecer a receita quando cumprir suas obrigações com relação aos prêmios.
9. Se a qualquer momento houver a expectativa de que os custos inevitáveis de cumprir as obrigações de fornecer os prêmios excedam a contraprestação recebida e a receber em relação a eles (ou seja, a contraprestação alocada aos créditos em prêmio no momento da venda inicial que ainda não foi reconhecida como receita acrescida de qualquer outra contraprestação a receber quando o cliente resgatar os créditos de prêmio), a entidade terá contratos onerosos. O passivo deve ser reconhecido pelo excedente de acordo com o Pronunciamento Técnico CPC 25 – Provisões, Passivos Contingentes e Ativos Contingentes. A necessidade de reconhecer esse passivo pode surgir se os custos esperados para fornecer os prêmios aumentarem. Por exemplo, se a entidade revisar suas expectativas sobre a quantidade de créditos em prêmio que serão resgatados.

### **Disposições transitórias**

10. (Eliminado).
- 10A. (Eliminado).
11. (Eliminado).

## **Apêndice – Orientação de aplicação**

*Este apêndice é parte integrante da Interpretação A.*

### **Mensuração do valor justo dos créditos em prêmio**

OA1. O item 6 do consenso exige que a contraprestação alocada aos créditos em prêmio seja mensurada com base no seu valor justo. Se não houver preço de mercado cotado para crédito prêmio idêntico, o valor justo deve ser mensurado utilizando outra técnica de avaliação.

OA2. A entidade pode mensurar o valor justo dos créditos em prêmio com base no valor justo dos prêmios por meio do qual eles podem ser resgatados. O valor justo dos prêmios deve levar em consideração, quando apropriado:

- (a) o montante em descontos ou em incentivos que de outro modo seriam oferecidos aos clientes que não obtiveram créditos em prêmio na venda inicial;
- (b) a proporção dos créditos em prêmio para a qual não há a expectativa de que seja resgatada pelos clientes; e
- (c) risco de não desempenho (*non-performance risk*).

Se os clientes puderem escolher entre uma faixa alternativa de prêmios, o valor justo dos créditos em prêmio deve refletir o valor justo da faixa alternativa de prêmios disponíveis, ponderado pela proporção de frequência com a qual se espera que cada prêmio seja selecionado.

OA3. Em algumas circunstâncias, outras técnicas de avaliação podem ser usadas. Por exemplo, se um terceiro fornecer os prêmios e a entidade pagar o terceiro por cada crédito em prêmio que conceder, a entidade pode mensurar o valor justo dos créditos em prêmio com base no valor que paga ao terceiro, adicionando uma margem de lucro razoável. É necessário julgamento para selecionar e aplicar a técnica de avaliação que atenda aos requisitos do item 6 do consenso e seja mais adequada nas circunstâncias.

## Exemplos ilustrativos

*Estes exemplos acompanham, porém não fazem parte da Interpretação A (equivalente a IFRIC 13).*

### Exemplo 1 – Prêmios fornecidos pela entidade

El1 Uma entidade varejista opera um programa de fidelidade com o cliente. Ela concede aos membros do programa pontos por fidelidade quando eles gastam um valor específico nos seus produtos comercializados. Os membros do programa podem resgatar os pontos por quaisquer produtos. Os pontos não têm data para expirar. Em dado ano, a entidade concede 100 pontos. A administração da entidade estima em \$ 1,25 o valor justo dos produtos por meio dos quais cada ponto do programa de fidelidade pode ser resgatado. Esse valor leva em consideração uma estimativa do desconto que a administração teria a expectativa de oferecer alternativamente aos clientes que não tivessem ganho créditos em prêmio quando da venda inicial. Adicionalmente, a administração tem a expectativa de que somente 80 desses pontos serão resgatados. Assim sendo, o valor justo de cada ponto passa a ser \$ 1,00, como sendo o resultado do valor justo de cada ponto concedido estimado em \$ 1,25 reduzido pelos pontos para os quais não se tem a expectativa de resgate  $[(80 \text{ pontos}/100 \text{ pontos}) \times \$ 1,25 = \$ 1,00]$ . Em consequência, a administração acaba diferindo a receita de \$ 100.

#### Ano 1

El2 No final do primeiro ano, 40 dos pontos são resgatados em troca de produtos, ou seja, metade do que se esperava que fosse resgatado. A entidade reconhece receita de  $(40 \text{ pontos}/80^7 \text{ pontos}) \times \$ 100 = \$ 50$ .

#### Ano 2

El3 No segundo ano, a administração revisa suas expectativas. Agora, espera-se que 90 pontos sejam resgatados no total.

El4 Durante o segundo ano, 41 pontos são resgatados, trazendo o número total resgatado para  $40^8 + 41 = 81$  pontos. A receita acumulada que a entidade reconhece é  $(81 \text{ pontos}/90^9 \text{ pontos}) \times \$ 100 = \$ 90$ . A entidade reconheceu receita de \$ 50 no primeiro ano, portanto ela reconhece \$ 40 no segundo ano.

#### Ano 3

El5 No terceiro ano, outros nove pontos são resgatados, perfazendo um número total de pontos resgatados de  $81 + 9 = 90$ . A administração mantém a expectativa de que somente 90 pontos serão resgatados no total, ou seja, que nenhum outro ponto seja resgatado após o terceiro ano.

---

<sup>7</sup> Número total de pontos que se tinha a expectativa de resgate.

<sup>8</sup> Número de pontos resgatados no ano 1.

<sup>9</sup> Estimativa revisada do número total de pontos correspondentes à expectativa de resgate.

Portanto, a receita acumulada até a data é  $(90 \text{ pontos} / 90^{10} \text{ pontos}) \times \$ 100 = \$ 100$ . A entidade já reconheceu \$ 90 de receita (\$ 50 no primeiro ano e \$ 40 no segundo ano). Portanto, ela deve reconhecer \$ 10 restantes no terceiro ano. Toda a receita inicialmente diferida agora estará reconhecida.

---

<sup>10</sup> Número total de pontos que ainda correspondem à expectativa de resgate.

## **Exemplo 2 – Prêmios fornecidos por terceiro**

- EI6 Uma entidade varejista de produtos elétricos participa de programa de fidelidade com o cliente operado por uma companhia aérea. Ela concede aos membros do programa um ponto em passagem aérea, por cada \$ 1 que gastarem em produtos elétricos. Os membros do programa podem resgatar os pontos para viagens aéreas junto à companhia aérea, sujeito à disponibilidade. A entidade varejista paga à companhia aérea \$ 0,009 por cada ponto.
- EI7 No período, a entidade varejista vende produtos elétricos por contraprestação que totaliza \$ 1 milhão. Ela concede 1 milhão em pontos.

### **Alocação de contraprestação aos pontos de viagem**

- EI8 A entidade varejista estima que o valor justo de um ponto seja de \$ 0,01. Ela aloca aos pontos 1 milhão x \$ 0,01 = \$ 10.000 da contraprestação que recebeu pelas vendas de seus produtos elétricos.

### **Reconhecimento da receita**

- EI9 Tendo concedido os pontos, o varejista cumpriu suas obrigações perante o cliente. A companhia aérea é obrigada a fornecer os prêmios e tem o direito de receber uma contraprestação por fazê-lo. Portanto, a entidade varejista deve reconhecer a receita proveniente dos pontos quando vender os produtos elétricos.

### **Mensuração da receita**

- EI10 Se a entidade varejista tiver cobrado a contraprestação alocada aos pontos por sua própria conta, ela deve mensurar sua receita como sendo \$ 10.000 brutos alocados a eles. Ela deve reconhecer separadamente os \$ 9.000 pagos ou a pagar à companhia aérea como uma despesa. Se a entidade varejista tiver cobrado a contraprestação em nome da companhia aérea, ou seja, como agente da companhia aérea, ela mensura sua receita como sendo o valor líquido que retém por sua própria conta. Esse valor de receita é a diferença entre a contraprestação de \$ 10.000 alocada aos pontos e os \$ 9.000 repassados à companhia aérea.

***Interpretação B Receita Transação de Permuta Envolvendo Serviços de Publicidade (Barter Transactions)***

*Esta Interpretação, que corresponde à SIC 31 do IASB, é parte integrante do Pronunciamento.*

<b>Índice</b>	<b>Item</b>
<b>REFERÊNCIAS</b>	
<b>ASSUNTOS TRATADOS</b>	<b>1 – 4</b>
<b>CONSENSO</b>	<b>5</b>

**Referências:**

CPC 23 – Políticas Contábeis, Mudança de Estimativa e Retificação de Erro  
CPC 30 – Receitas

**Assuntos tratados**

1. Uma entidade (vendedora) pode celebrar uma transação de permuta para fornecer serviços de publicidade em troca do recebimento de serviços de publicidade de seu cliente (cliente). Os anúncios podem ser exibidos na internet ou em cartazes, transmitidos pela televisão ou rádio, publicados em revistas ou jornais ou apresentados em outros meios de comunicação.
2. Em alguns casos, não há troca de dinheiro ou outra contraprestação entre as entidades. Em alguns outros casos, valores equivalentes ou aproximadamente equivalentes em dinheiro ou outra contraprestação também são trocados.
3. A vendedora que fornece serviços de publicidade no curso de suas atividades ordinárias deve reconhecer a receita, de acordo com o Pronunciamento Técnico CPC 30 – Receitas, proveniente de transação de permuta que envolve publicidade quando, entre outros critérios, os serviços trocados não são similares (CPC 30, item 12) e o valor das receitas possa ser mensurado com confiabilidade (CPC 30, item 20(a)). Esta Interpretação é aplicável somente à troca de serviços de publicidade não similares. A troca de serviços de publicidade similares não é uma transação que gera receita, de acordo com o Pronunciamento Técnico CPC 30 – Receitas.
4. A questão é sob quais circunstâncias a vendedora pode mensurar com confiabilidade a receita pelo valor justo de serviços de publicidade recebidos ou fornecidos em transação de permuta.

**Consenso**

5. A receita proveniente de transação de permuta que envolva publicidade não pode ser mensurada com confiabilidade pelo valor justo dos serviços de publicidade recebidos. Contudo, a vendedora pode mensurar com confiabilidade a receita pelo valor justo dos serviços de publicidade que ela fornecer em transação de permuta, tendo por referência somente as transações de não permuta que:



- (a) envolvam publicidade similar à publicidade da transação de permuta;
- (b) ocorram com frequência;
- (c) representem um número expressivo de transações e valor quando comparado a todas as transações para fornecer publicidade que sejam similares à publicidade da transação de permuta;
- (d) envolvam dinheiro e/ou outra forma de contraprestação (por exemplo, valores mobiliários negociáveis, ativos não monetários e outros serviços) que tenham valor justo mensurado com confiabilidade; e
- (e) não envolvam a mesma contraparte envolvida na transação de permuta.