



UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ

PAVEL ELIAS ZEPEDA TORO

POLÍTICAS CONTÁBEIS PARA RECONHECIMENTO DE RECEITAS DE
CONTRATOS COM CLIENTES: ESTUDO EM EMPRESAS BRASILEIRAS DO
SETOR DE TELECOMUNICAÇÕES

CURITIBA

2019

PAVEL ELIAS ZEPEDA TORO

POLÍTICAS CONTÁBEIS PARA RECONHECIMENTO DE RECEITAS DE
CONTRATOS COM CLIENTES: ESTUDO EM EMPRESAS BRASILEIRAS DO
SETOR DE TELECOMUNICAÇÕES

Monografia apresentada ao Departamento de Ciências Contábeis, do Setor de Ciências Sociais Aplicadas, da Universidade Federal do Paraná, como pré-requisito para obtenção do título de Especialista em MBA – Auditoria Integral.

Orientador: Prof.Dr.Romualdo Douglas Colauto

CURITIBA

2019

À minha família

AGRADECIMENTOS

Terminando mais esta etapa de minha vida, eu quero agradecer este ano letivo meus pais Miguel e Felisa, pois sem seu amor e compreensão, nada em minha vida seria possível. Agradeço por me ensinar que os estudos são a melhor herança que se pode deixar e que, com amor, nada é impossível.

Aos meus irmãos Paloma, Melina, Leon, Andrea e Bastian por seu amor constante. A Juanito que sem apoio e palavras de encorajamento, nada disso teria sido possível.

Ao meu professor Dr. Romualdo Douglas Colauto por sua paciência, disposição e por me dar a oportunidade de usufrir de suas habilidades e conhecimentos para guiar-me nesta jornada, o que foi fundamental para a criação desta monografia. Agradeço principalmente, por acreditar em mim.

Agradeço também a Alberto, Felipe, Marcela, Yamid e Edson, que com seu amor, amizade e apoio, sempre enchem meu coração de alegria e paz.

Para concluir, agradeço meus queridos amigos do MBA, Karla, Antonia, Adriana, Bruna, Anderson, Joelton, Roger, Rafael, Daniel, Silas, Alison e Denis, que foram minha família durante todos os finais de semana. Além de grandes amigos durante o ano acadêmico, certamente terei as melhores lembranças de amizade, conhecimento de cada um e do amor pela vida.

O homem nunca sabe do que é capaz, até que o tenta.

Charles Dickens

RESUMO

Desde 2014 o Brasil está discutindo as novas regras para reconhecimento de receitas derivadas de contratos com clientes. Em 2016, o Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC) publicou o Pronunciamento nº. 47 originado da norma internacional do IASB – IFRS 15. Este novo regulamento substituiu praticamente todas as normas e diretrizes existentes sobre o reconhecimento de receitas das empresas brasileiras. Seu principal objetivo é a padronização de procedimentos para registrar os compromissos das empresas em transferir bens ou serviços a clientes por um valor que reflita o que as entidades esperam ter direito em contrapartida de seus bens e serviços. Nesse sentido, o objetivo desta monografia consiste em mostrar quais políticas contábeis foram adotadas por empresas de capital aberto do setor de telecomunicações para o reconhecimento de receita de contratos com clientes de acordo com o CPC 47. Compuseram as empresas objeto de análise para esta pesquisa de caráter exploratório e qualitativa: Tim Participações S/A; Telefônica Brasil; Telebrás; Oi e Algar Telecomunicações. Os resultados do estudo mostram que em relação ao modelo de reconhecimento de receitas defendido pelo CPC 47, das cinco empresas analisadas no setor de telecomunicações, apenas as empresas Tim Participações, Telefônica S/A e Oi S/A fizeram divulgação de algumas políticas adotadas em 2017, mesmo assim, a empresa Oi S/A não divulgou nenhuma política sobre como ela procedeu para identificação dos contratos com seus clientes. Conclui-se que ainda há pouca divulgação de políticas contábeis nas Notas Explicativas às Demonstrações Financeiras do período analisado.

Palavras-chave: Reconhecimento de Receitas. CPC 47. Políticas Contábeis. Telecomunicações. Empresas de Capital Aberto.

ABSTRACT

Since 2014, Brazil is discussing the new rules for recognizing revenues derived from contracts with clients. In 2016, the Accounting Pronouncements Committee (CPC) published Pronouncement no. 47 derived from the international standard of IASB - IFRS 15. This new regulation replaces all rules on the recognition of revenues of Brazilian companies. The purpose of the standard is to standardize procedures for recording the commitments of companies to transfer property with a value that reflects the entities expect to be entitled in exchange for their services. In this sense, the objective of this monograph is to show which accounting policies were adopted by publicly traded companies in the telecommunications sector for the recognition of revenue from contracts with customers in accordance with CPC 47. The companies under analysis were included in this research exploratory and qualitative character: Tim Participações S/A; Telefônica Brasil; Telebrás; Oi and Algar Telecommunications. The results of the study show that, in relation to the revenue recognition model advocated by CPC 47, of the five companies analyzed in the telecommunications sector, only the companies Tim Participações, Telefônica S / A and Oi S / A disclosed some policies adopted in 2017, even so, the company Oi S / A did not disclose policies on how it proceeded to identify the contracts with its customers. It is concluded that there is still little disclosure of accounting policies in the Notes to the Financial Statements of the period analyzed.

Keywords: Revenue Recognition. CPC 47. Accounting Policies. Telecommunications. Public companies.

LISTA DE SIGLAS

CPC: Comitê de Pronunciamento Contábeis

CVM: Comissão de Valores Mobiliários

FASB: *Financial Accounting Standards Board*

IAS: *International Accounting Standards*

IASB: *International Account Standard Board*

IFRS: *International Financial Reporting Standards*

NIIF: Normas Internacionais de Informação financeira

PFC: Principais Fundamentais de Contabilidade

SA: Sociedade Anônima

TI: Tecnologia da Informação

US GAAP: *United States Generally Accepted Accounting Principles*

LISTA DE FIGURAS

FIGURA 1 - ETAPAS DO MODELO CONCEITUAL DE RECONHECIMENTO DA RECEITA.....	20
--	----

LISTA DE QUADROS

QUADRO 1 - MOMENTOS DE REGISTRO DA RECEITA	19
QUADRO 2 - ETAPAS DO MODELO CONCEITUAL DE RECONHECIMENTO DA RECEITA.....	30
QUADRO 3 - TIM PARTICIPAÇÕES S/A	32
QUADRO 4 - TELEFÔNICA BRASIL S/A.....	35
QUADRO 5 - TELEBRÁS S/A.....	36
QUADRO 6 - OI S/A.....	37
QUADRO 7 - ALGAR TELECOMUNICAÇÕES S/A.....	39
QUADRO 8 - RESUMO DAS POLÍTICAS CONTÁBEIS DAS EMPRESAS DE TELECOMUNICAÇÕES.....	40

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	12
1.1	CONTEXTUALIZAÇÃO DO PROBLEMA DE PESQUISA.....	12
1.2	OBJETIVOS	14
1.2.1	Objetivo geral	14
1.2.2	Objetivos específicos.....	14
1.3	JUSTIFICATIVA	14
2	REVISÃO DA LITERATURA	17
2.1	ASPECTOS CONCEITUAIS SOBRE RECEITAS	17
2.2	ETAPAS PARA RECONHECIMENTO DAS RECEITAS	20
2.2.1	Identificação do contrato	21
2.2.2	Identificação da obrigação de desempenho	21
2.2.3	Determinação do preço da transação	22
2.2.4	Alocar o preço da transação a obrigação de desempenho	23
2.2.5	Reconhecimento da receita.....	24
2.3	PRINCIPAIS IMPACTOS DAS NORMAS DE RECONHECIMENTO DE RECEITAS	24
2.4	APONTAMENTOS INICIAIS DE EMPRESAS DO SETOR DE TELECOMUNICAÇÕES SOBRE O CPC 47	26
3	PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS	29
4	DESCRIÇÃO DOS DADOS	31
4.1	POLÍTICAS CONTÁBEIS DA COMPANHIA TIM PARTICIPAÇÕES S/A.....	31
4.2	POLÍTICAS CONTÁBEIS DA COMPANHIA TELEFÔNICA BRASIL	34
4.3	POLÍTICAS CONTÁBEIS DA COMPANHIA TELEBRÁS.....	36
4.4	POLÍTICAS CONTÁBEIS DA COMPANHIA OI.....	36
4.5	POLÍTICAS CONTÁBEIS DA COMPANHIA ALGAR TELECOMUNICAÇÕES.....	38
4.6	ALGUMAS PERCEPÇÕES DO PESQUISADOR	40
5	CONSIDERAÇÕES FINAIS	41
	REFERÊNCIAS	43

1 INTRODUÇÃO

Este capítulo tem como objetivo apresentar a contextualização da questão de pesquisa; os objetivos gerais e específicos do estudo; sua justificativa teórica e prática, além de como a monografia está organizada.

1.1 CONTEXTUALIZAÇÃO DO PROBLEMA DE PESQUISA

Em maio de 2014, o IASB emitiu o IFRS 15, que substituiu o IAS 18/CPC 30, sendo essa norma aplicável para os períodos anuais iniciados em ou após 1º de janeiro de 2018. A CVM deliberou pela aprovação do pronunciamento técnico contábil CPC 47, equivalente ao IFRS 15, em 22 de dezembro de 2016. O IFRS 15 ou (CPC 47) estabeleceu princípios a serem aplicados pelas entidades para apresentação de informações úteis aos usuários de demonstrações financeiras sobre a natureza, o valor, a época e a incerteza de receitas e fluxos de caixa provenientes de contrato com clientes.

O princípio fundamental do Pronunciamento 47 consiste em que a entidade deve reconhecer receitas para descrever a transferência de bens ou serviços prometidos a clientes no valor que reflita a contraprestação à qual a entidade espera ter direito em troca desses bens ou serviços. A entidade deve considerar os termos do contrato e todos os fatos e circunstâncias relevantes ao aplicar este pronunciamento. A norma prevê que as entidades devem aplicar este pronunciamento utilizando um dos seguintes métodos: (i) Retrospectivamente, a cada período anterior, apresentado de acordo com o IAS 8 / CPC 23 (Políticas Contábeis, Mudança de Estimativa e Retificação de Erro), sujeito aos expedientes práticos previstos pela norma; ou (ii) Retrospectivamente, com efeito cumulativo da aplicação inicial deste pronunciamento, reconhecido na data da aplicação inicial (TIM, 2017).

O presente trabalho discute como as normas internacionais de reconhecimento de receitas de contratos com clientes afetam as empresas dos setores de telecomunicações no Brasil. Esforços conjuntos do International Accounting

Standards Board (IASB) e do Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC) do Conselho Federal de Contabilidade (CFC) no Brasil buscam unificar critérios para definição, mensuração e reconhecimento de receitas de atividades ordinárias decorrentes de contratos com clientes. Esta norma foi definida internacionalmente como IFRS 15 e no Brasil o Comitê de Pronunciamentos Contábeis a intitulou de CPC 47.

Este novo regulamento substitui praticamente todas as normas e diretrizes existentes sobre o reconhecimento de receitas no Brasil. Seu principal objetivo é a padronização de procedimentos para registrar os compromissos das empresas em transferir bens ou serviços a clientes por um valor que reflita o que as entidades esperam ter direito em contrapartida desses bens ou serviços.

A partir de 2018, o escopo do CPC 47 deve ser aplicado a todos os contratos de receita de atividades habituais de seus negócios que uma entidade celebra com seus clientes. A expectativa é que a norma forneça um modelo padronizado para o reconhecimento e mensuração de receitas de vendas derivadas para ativos não financeiros. A norma prevê que as empresas adotem um modelo dividido em cinco etapas, cujo objetivo é melhorar a comparabilidade da mensuração, reconhecimento e divulgação das receitas. Conseqüentemente, melhorando este processo, é possível também melhorar a qualidade das informações contábeis (DANI, SANTOS, PANUCCI FILHO, KLANN, 2017).

De acordo com o CPC 47, o objetivo dessa norma é remover as inconsistências e deficiências percebidas nas normas existentes; fornecer uma estrutura mais robusta para abordar questões sobre o reconhecimento das receitas; melhorar a comparabilidade das práticas de reconhecimento de receitas entre as entidades, indústrias, jurisdições e mercados de capitais; fornecer informações mais úteis aos usuários com base em novas exigências de divulgação; simplificar a elaboração das demonstrações financeiras, reduzindo o número de normas e interpretações sobre o assunto.

De acordo com CPC 47 as novas exigências de disclosure qualitativo e quantitativo visam ajudar os usuários das demonstrações financeiras a entender a natureza, o momento e a incerteza em relação à receita e aos fluxos de caixa decorrentes de contratos com clientes. Nesse sentido, a presente investigação

pretende responder ao seguinte problema: **que políticas contábeis foram adotadas pelas empresas do setor de telecomunicações para o reconhecimento de receita de contratos com clientes de acordo com o CPC 47?**

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 Objetivo geral

O objetivo deste estudo descritivo é mostrar as políticas contábeis adotadas por empresas de capital aberto do setor de telecomunicações para o reconhecimento de receita de contratos com clientes de acordo com o CPC 47.

1.2.2 Objetivos específicos

(i) Apresentar os novos procedimentos para o reconhecimento de receita de contratos com clientes de acordo com o CPC 47;

(ii) Discutir as etapas necessárias para o reconhecimento de receita de contratos com clientes e;

(iii) Mapear as políticas contábeis adotadas pelas empresas brasileiras no setor de telecomunicações de capital aberto para o reconhecimento de receita de contratos com clientes no ano de 2017.

1.3 JUSTIFICATIVA

A IFRS 15 é obrigatória a partir de períodos contábeis iniciados em ou após 1º de janeiro de 2018. Para as entidades que relatam IFRS, sua aplicação antecipada, que vem dos anos contábeis iniciados em 2016. A norma será aplicada para as entidades privadas que reportam às suas controladoras para fins de consolidação (CPC 47, 2016).

Com a entrada em vigor dos novos regulamentos, haverá alterações nos padrão de mensuração, reconhecimento e apresentação do resultado de uma

entidade; portanto, sua implementação deve considerar tanto os efeitos dos mesmos sobre as informações financeiras em particular, como sobre os negócios da entidade em geral. O impacto que a norma mencionada não afetará apenas as grandes empresas, mas também as pequenas, pois o seu impacto acaba sendo transversal em àquelas que transacionam receitas de longo prazo contratos com clientes (YOKOI, 2015).

O novo modelo de receita da IFRS 15 requer a existência de um contrato que mostre os direitos e obrigações exigidos entre as partes contratantes. O novo padrão estabelece critérios que devem ser atendidos com rigor, pois considera que as empresas possuem muitos clientes que contratam bens e serviços com especificidades, ou seja, considera que uma empresa deve olhar para os diferentes tipos de contratos celebrados em suas atividades ordinárias (EY, 2014).

Os novos requisitos relacionados ao reconhecimento de receitas afetarão diferentes empresas de diferentes maneiras. Empresas que comercializam produtos e serviços de forma unificada, na mesma operação, bem como organizações voltadas para grandes projetos, como empresas de telecomunicações, software, engenharia, construção e incorporação imobiliária, estão entre as que podem sofrer alterações significativas no momento do reconhecimento da receita. Por outro lado, existem outras entidades para as quais os impactos podem não ser muito significativos (COVA, 2015).

Por se tratar de um regulamento recente, é de pouco conhecimento entre profissionais contábeis e estudantes de contabilidade, desta forma, esta monografia visa analisar como as empresas da área de telecomunicações já definiram suas políticas, uma vez que boa parte das práticas contábeis são miméticas. Assim, conhecendo-se como algumas empresas já estão adotando as normas previstas no CPC 47, o trabalho servirá como fonte de consulta para estudantes, profissionais e pesquisadores da área contábil, interessados na aplicação e regulamentação desta norma no Brasil, uma vez que todas as empresas deverão adotá-la a partir de 2018 de forma obrigatória.

Estudar o CPC 47 é muito importante no Brasil porque a nova norma é aplicável a receitas de contratos com clientes para todos os tipos de empresas e substitui todas as normas interpretações do IFRS que tratam de receita, inclusive

Contratos de Construção; Programas de Fidelização de Clientes; Contratos para Construção do Setor Imobiliário; Recebimento em Transferência de Ativos de Clientes; Transações de Permuta envolvendo Serviços de Publicidade.

Outro aspecto importante é que o CPC 47 foi baseado em princípios consistentes com as regras existentes aplicáveis a receitas, porém fornece mais orientações sobre sua aplicação. A falta de regras claramente definidas implicará a necessidade de maior julgamento.

Por fim, este estudo é importante porque atualiza a base conceitual sobre o reconhecimento de renda de contratos e serviços de longo prazo. A literatura atual, em especial o CPC 30, não aborda as especificações de reconhecimento de prescrições em contratos para a prestação de serviços de longo prazo, portanto, esta monografia ajudará a entender as lacunas teóricas existentes. Do ponto de vista prático, o trabalho mostra quais são as políticas contábeis reais adotadas pelas empresas brasileiras do setor de telecomunicações. Como a IFRS 15 ou CPC 47 apenas apresentam uma discussão conceitual e não mostra nenhum exemplo prático, o mapeamento das políticas contábeis vigentes já adotadas pelas empresas em 2017 representa uma importante contribuição do estudo para o mercado de trabalho profissional.

2 REVISÃO DA LITERATURA

Nesta etapa são apresentadas as informações detalhadas sobre os aspectos conceituais das receitas e os regulamentos sobre as mudanças que vierem com a implementação do CPC 47. Da mesma forma, mostra-se passo a passo das etapas de mensuração do reconhecimento de receita de acordo com as novas recomendações. Para tanto, utilizam-se os pronunciamentos pertinentes em relação ao tema, casos abordados por meio de revisão bibliográfica em livros, artigos, revistas especializadas, além da revisitação na legislação vigente no Brasil.

2.1 ASPECTOS CONCEITUAIS SOBRE RECEITAS

Para Cova (2015, p. 48) as receitas constituem-se em uma métrica importante para os usuários e analistas das Demonstrações Financeiras, sendo empregada para avaliar o desempenho financeiro e as perspectivas futuras das organizações.

De acordo com Hendriksen e Van Breda (1999, p. 223) as receitas podem ser definidas, em termos gerais, como o produto gerado por uma empresa. Tipicamente, são medidas em termos de preços correntes de troca. Devem ser reconhecidas após um evento crítico, ou assim que o processo de venda tenha sido cumprido em termos substanciais. Na prática, isto normalmente significa que as receitas são reconhecidas no momento da venda.

De acordo com o CPC 00 R1(2008) as receitas são aumentos nos benefícios econômicos durante o período contábil, sob a forma da entrada de recursos ou do aumento de ativos ou diminuição de passivos, que resultam em aumentos do patrimônio líquido, e que não estejam relacionados com a contribuição dos detentores dos instrumentos patrimoniais. As receitas são apresentadas na Demonstração do Resultado de diferentes maneiras, de modo a serem prestadas informações relevantes para a tomada de decisões econômicas. Por exemplo, é prática comum distinguir os itens de receitas que surgem no curso das atividades usuais da entidade daqueles que não surgem. Essa distinção é feita considerando que a origem de um item é relevante para a avaliação da capacidade que a entidade tem de gerar caixa ou equivalentes de caixa no futuro. Por exemplo, atividades

corriqueiras como a venda de um investimento de longo prazo são improváveis de voltarem a ocorrer em base regular. Quando da distinção dos itens dessa forma, deve-se levar em conta a natureza da entidade e suas operações. Itens que resultam das atividades usuais de uma entidade podem não ser usuais em outras entidades.

Para Hendriksen e Van Breda (1999, p. 224) a natureza, a magnitude e o momento de ocorrência das receitas constituem problemas fascinantes na Teoria de Contabilidade. Sobre a natureza das receitas os autores definem que em seu nível mais fundamental, trata-se de um fluxo e a criação de bens ou serviços por uma empresa durante um período de tempo. Por exemplo, a Associação Americana de Contabilidade, definiu receita da seguinte maneira, em 1957:

Receita (...) é a expressão monetária dos produtos ou serviços agregados transferidos por uma empresa a seus clientes num período. (HENDRIKSEN E VAN BREDA, 1999, p. 224).

Para Hendriksen e Van Breda (1999), o FASB definiu receita utilizando um ponto de vista contrário: concentrou sua atenção no dinheiro recebido no momento da venda, ou mais tarde, caso se trata de uma venda a prazo. Assim, definiu receita em termos da entrada de ativos na empresa em consequência de vendas de bens e serviços. Essa definição tem sido criticada em diversos aspectos, já que confunde a magnitude e o momento de ocorrência da receita com o próprio processo de receita.

Outro aspecto citado na literatura é a distinção de receitas de ganhos. Para Hendriksen e Van Breda (1999, p. 225, 226) é necessário distinguir receitas de ganhos porque os ganhos representam entradas de caixa esporádicas e as receitas referem-se aos ingressos ordinários, ou seja, das atividades corriqueiras da empresa. Independentemente como seja definida, deve ser medida, em termos ideais, isto é, pelo valor de troca do produto ou serviço no mercado. Esse valor de troca representa o equivalente a caixa ou o valor presente de direitos monetários a serem recebidos eventualmente, em consequência da transação entre partes conhecedoras do negócio.

O critério de que a receita deve ser medida pelo valor presente do dinheiro ou do equivalente monetário a ser finalmente recebido pressupõe que as devoluções, os descontos e outras reduções de preço faturado devem ser deduzidos

da receita resultante de transações específicas. Em outras palavras devem ser tratados como as reduções de receitas que realmente são e não como despesas.

Por fim, o CPC 00r1 (2011) menciona que a definição de receita abrange tanto receitas propriamente dita como ganhos. A receita surge no curso das atividades ordinárias de uma entidade e é designada por uma variedade de nomes, tais como vendas, honorários, juros, dividendos, royalties e aluguéis. No entanto, os ganhos representam outros itens que se enquadram na definição de receita e podem ou não surgir no curso das atividades ordinárias da entidade, representando aumentos nos benefícios econômicos e, como tal, não diferem, em natureza, das receitas.

Em relação aos momentos de registro da receita, Hendriksen e Van Breda (1999, p. 229) indicam que há 4 épocas de registro de ingresso, conforme apresentado no Quadro 1:

QUADRO 1: MOMENTOS DE REGISTRO DA RECEITA

Época de registro	Crítérios	Exemplos
Durante a Produção	Estabelecimento de um preço firme baseado num contrato ou em condições gerais de negócio, ou existência de preços de mercado em vários estágios de produção.	Valores a pagar; contratos em longo prazo; crescimento natural.
Na conclusão da produção	Existência de preço de venda determinável ou preço de mercado estável. Não há custo substancial de venda.	Metais preciosos, produtos agrícolas, serviços.
No momento da venda	Preço determinado para o produto. Método razoável de estimação do montante a ser recebido. Estimação de todas as despesas significativas associadas.	Maioria das vendas de mercadorias.
No momento do pagamento	Impossível avaliar ativos recebidos com grau razoável de exatidão. Despesas adicionais significativas prováveis, que não podem ser estimadas com grau razoável de precisão no momento da venda.	Vendas a prestação; troca por ativos fixos sem valor determinável com precisão.

FONTE: Adaptado de Hendriksen e Van Breda (1999, p. 229).

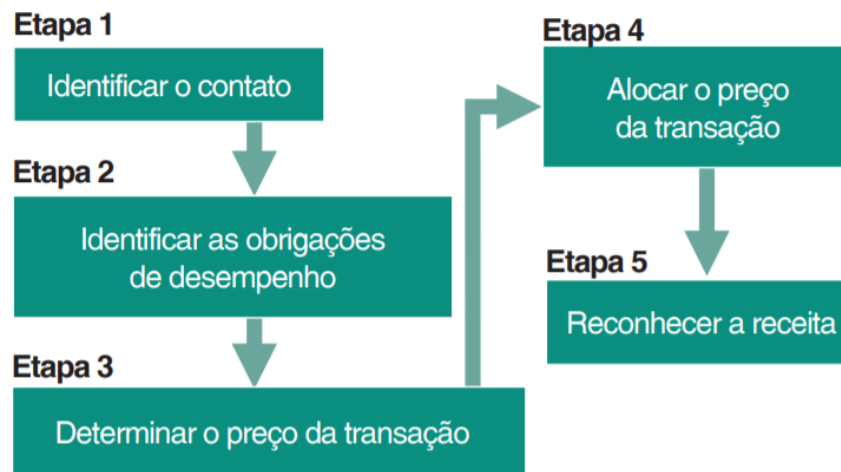
No entanto, de acordo com o CPC 47 (2016), as empresas precisam observar um novo modelo para o seu registro. Esse modelo será explicado na seção

subsequente e representa os novos desafios para as empresas brasileiras que são obrigadas a adotar essas recomendações a partir de 2018.

2.2 ETAPAS PARA RECONHECIMENTO DAS RECEITAS

Segundo o CPC 47 (2016), a entidade deve reconhecer receitas quando (ou à medida que) a entidade satisfizer uma obrigação de desempenho ao transferir o bem ou o serviço (ou seja, um ativo) prometido ao cliente. O ativo é transferido quando (ou à medida que) o cliente obtiver o controle desse ativo. Dessa forma, as entidades aplicam um modelo de cinco etapas para determinar quando reconhecer as receitas e por qual valor. O modelo especifica que as receitas devem ser reconhecidas quando (ou de acordo com) uma entidade transfere o controle de bens ou serviços para clientes, pelo valor que a entidade espera receber. Os passos estão descritos na Figura 1.

FIGURA 1: ETAPAS DO MODELO CONCEITUAL DE RECONHECIMENTO DA RECEITA



FONTE: KPMG International Standards Group. Disponível em www.kpmg.com/BR

A seguir são descritas cada uma das etapas para do modelo conceitual de reconhecimento da receita, a fim de possibilitar melhor entendimento do pronunciamento CPC 47.

2.2.1 Identificação do contrato

Inicialmente, a entidade deve verificar se um contrato com o cliente atende os seguintes critérios: (i) As partes do contrato aprovaram o contrato (por escrito, verbalmente ou de acordo com outras práticas usuais de negócios) e estão comprometidas em cumprir suas respectivas obrigações; (ii) A entidade pode identificar os direitos de cada parte em relação aos bens ou serviços a serem transferidos; (iii) A entidade pode identificar as condições de pagamento para os bens ou serviços a serem transferidos; (iv) o contrato tem uma substância comercial (ou seja, espera-se que o risco, a época ou o valor dos fluxos de caixa futuros da entidade sejam modificados como resultado do contrato); (v) É provável que a entidade receba a contraprestação a que terá direito em troca dos bens ou serviços que serão transferidos para o cliente (CPC 47, 2016).

Ao avaliar se a possibilidade de receber o valor da contraprestação é provável, a entidade deve considerar apenas a capacidade e a intenção do cliente de pagar o valor da contraprestação quando devida. O valor da contraprestação ao qual a entidade tem direito pode ser menor que o preço declarado no contrato se a contraprestação for variável, uma vez que a entidade pode oferecer ao cliente uma concessão de preço (CPC 47, 2016).

2.2.2 Identificação da obrigação de desempenho

A entidade deve avaliar os bens ou serviços prometidos em contrato com o cliente e deve identificar como obrigação de desempenho cada promessa de transferir ao cliente: (a) bem ou serviço (ou grupo de bens ou serviços) que seja distinto; ou (b) série de bens ou serviços distintos que sejam substancialmente os mesmos e que tenham o mesmo padrão de transferência para o cliente (CPC 47, 2016).

O CPC 47 expõe que um contrato com cliente declara expressamente os bens ou os serviços que a entidade promete transferir ao cliente. Contudo, as obrigações de desempenho identificadas no contrato com o cliente podem não estar limitadas aos bens ou serviços que são expressamente declarados nesse contrato.

Isso ocorre porque um contrato com cliente pode incluir também promessas que sejam sugeridas pelas práticas de negócios usuais, políticas publicadas ou declarações específicas da entidade se, no momento da celebração do contrato, essas promessas criarem uma expectativa válida do cliente de que a entidade transfira bem ou serviço ao cliente.

Segundo Cova (2015), nesta etapa é necessário que as organizações identifiquem cada promessa de entregar um bem ou prestar um serviço em contrato com um cliente. Uma promessa constitui obrigação de desempenho se o bem ou serviço prometido for distinto. Para a caracterização de um bem ou serviço prometido distinto, faz-se necessário o atendimento dos dois critérios: (1) o cliente pode se beneficiar do bem ou serviço por conta própria ou juntamente com outros recursos que estão prontamente disponíveis para ele; (2) a promessa da entidade de transferir o bem ou serviço para o cliente é identificável separadamente de outras promessas no contrato.

2.2.3 Determinação do preço da transação

Quando uma obrigação de desempenho é atendida, a entidade reconhece como receita o valor do preço da transação (que exclui as estimativas de contraprestação variável que são restritas atribuídas a essa obrigação de desempenho).

Assim, a entidade deve considerar os termos do contrato e suas práticas comerciais usuais para determinar o preço da transação. O preço da transação é o valor da contraprestação que a entidade espera ter direito em troca da transferência dos bens ou serviços prometidos ao cliente, excluindo as quantias cobradas em nome de terceiros (por exemplo, alguns impostos sobre vendas). A consideração prometida no contrato com o cliente pode incluir valores fixos, valores variáveis ou ambos (CPC 47, 2016).

Segundo Cova (2015), para operacionalizar a etapa 3, que consiste em determinar o preço da transação, o CPC 47 impõe alguns cuidados. O preço da transação é o montante da contraprestação a que uma empresa tem direito em troca

da transferência de bens ou serviços para um cliente. Para determinar esse montante, uma entidade considera os seguintes fatores:

- (i) Valor de contraprestação variável (e o fator limitante): trata-se da consideração do risco de estorno da receita ao determinar qual o nível de valor de contraprestação variável incluir no preço da transação.
- (ii) Componente de financiamento significativo: refere-se a contratos com um componente de financiamento significativo, no qual a entidade ajusta o valor prometido da contraprestação para refletir o valor do dinheiro no tempo.
- (iii) Contraprestação não monetária: a contraprestação não monetária deve ser mensurada ao valor justo, se razoavelmente estimável. Caso contrário, uma empresa deve empregar o preço de venda independente do bem ou serviço que foi prometido em troca da contraprestação não monetária.
- (iv) Contraprestação a pagar a um cliente: trata-se da determinação acerca de a contraprestação devida a um cliente constituir-se em uma redução do preço da transação, um pagamento de um bem ou serviço distinto, ou uma combinação de ambos (COVA, 2015, p.53).

2.2.4 Alocar o preço da transação a obrigação de desempenho

Segundo o CPC 47 (2016), alocar o preço da transação refere-se ao fato de que a entidade deve registrar um 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.

Para Cova (2015), em regra, as empresas alocam o preço de transação para cada obrigação de desempenho na proporção do seu preço de venda independente. A melhor evidência da existência do preço de venda independente consiste na verificação de um preço observável de vendas independentes desse bem ou serviço para clientes em situação semelhante. O autor explica que:

Se o preço de venda independente não for diretamente observável, as entidades devem usar uma das seguintes formas para estimá-lo: (i) avaliar o mercado no qual elas vendem bens ou serviços e estimar o preço que os clientes estariam dispostos a pagar; (ii) prever os custos esperados, acrescidos de uma margem adequada; ou (iii) em circunstâncias limitadas, subtrair a soma dos preços de venda independentes observáveis de outros bens ou serviços no contrato do valor total da transação (COVA, 2015, p.53).

2.2.5 Reconhecimento da receita

De acordo com Cova (2015) na Etapa 5 a empresa deve reconhecer a receita no momento em que (ou à medida que) a empresa venha cumprir uma obrigação de desempenho. Uma organização reconhece a receita no momento em que (ou à medida em que) atende uma obrigação de desempenho quando transfere o controle de um bem ou serviço para um cliente.

2.3 PRINCIPAIS IMPACTOS DAS NORMAS DE RECONHECIMENTO DE RECEITAS

A receita pode ser reconhecida em um determinado momento ou ao longo do tempo. As entidades que atualmente usam os métodos de conclusão da fase porcentagem de conclusão precisarão reavaliar se reconhecerem a receita ao longo do tempo ou em um determinado momento. Outras entidades reconhecem receitas em um determinado momento ao longo do tempo. Com base nos novos critérios, a entidade terá de avaliar a natureza das suas obrigações de desempenho e realizar uma análise detalhada dos termos contratuais, considerando o que é legalmente aplicável na sua jurisdição (CPC 47, 2016).

Em comparação aos procedimentos atuais da contabilidade, o reconhecimento de receita pode ser acelerado ou adiado para transações com vários elementos, valores de consideração variáveis ou licenças. Assim, as principais métricas e índices financeiros podem ser afetados, incluindo a modificação nas expectativas dos analistas, nas expectativas de lucros, nos acordos de compensação e nos termos contratuais dos convênios.

Vale destacar também que alterações fiscais causadas por ajustes no momento e o valor de reconhecimento de receitas, despesas e custos capitalizados podem exigir a revisão do planejamento tributário. As entidades podem precisar reconsiderar os bônus e os planos de incentivo para que os funcionários se mantenham alinhados com as metas corporativas. A reavaliação de termos contratuais e práticas comerciais atuais, a exemplo de canais de distribuição, podem ser necessárias para algumas entidades.

Os sistemas de TI podem precisar de atualização; pode ser necessário para as entidades para capturar dados adicionais exigidos pelo novo padrão - por exemplo, os dados utilizados para fazer estimativas sobre as transações de receita e corroborar divulgações. Desse modo, aplicar o novo padrão retrospectivamente pode significar a introdução antecipada de novos sistemas e processos e, potencialmente, a necessidade de manter registros paralelos durante o período de transição.

Novas estimativas e julgamentos também podem ser necessários. A nova norma introduz medidas de estimativas e limites que exigem um alto grau de julgamento, o que pode afetar o valor e / ou o tempo de reconhecimento da receita. Os julgamentos e estimativas certamente precisarão ser atualizados, levando potencialmente a ajustes adicionais nas demonstrações financeiras para mudanças nas estimativas em períodos subsequentes (Deloitte, 2014).

Os processos contábeis e controles internos devem ser revisados e as entidades precisarão de processos para capturar novas informações em sua origem, por exemplo, a gestão executiva, operações de vendas, marketing e desenvolvimento de negócios precisam ser documentados adequadamente, especialmente em termos de estimativas e julgamentos. As entidades também precisarão considerar os controles internos necessários para garantir a integridade e precisão das informações, especialmente se elas não tiverem sido levantadas anteriormente.

Novas formas de divulgações serão necessárias. As empresas deverão preparar novos mecanismos para evidenciação de informações financeiras aos usuários externos; tarefa que pode ser longa e necessitar que as empresas capturem informações de forma incremental ou que alterem seus sistemas de informações contábeis. As entidades também devem se comunicar com as partes interessadas de forma mais clara. Investidores e outras partes interessadas vão querer entender o impacto do novo padrão no negócio como um todo. Assim, pode haver interesse no efeito da norma sobre os resultados financeiros, sobre os custos de implementação. Contudo, a adoção antecipada não está disponível para entidades que não divulgam suas demonstrações financeiras de acordo com as práticas contábeis recomendadas para as empresas do Brasil (CPC 47, 2016).

O impacto do IFRS 15, portanto, não se restringirá a uma mera questão contábil e à apresentação de informações financeiras. A magnitude das mudanças pode ser ótima em muitos casos. Neste cenário, deve-se levar em conta que é necessário preparar o mercado e treinar e informar os analistas sobre o impacto da nova Norma, e que outros impactos em um sentido mais amplo devem ser considerados, como mudanças nos principais indicadores. O desempenho da empresa e outras métricas-chave, impacto nos covenants de empréstimos, impacto nos planos de remuneração dos empregados com bônus e a probabilidade de que sejam cumpridos, impacto no pagamento de impostos (Deloitte, 2014).

2.4 APONTAMENTOS INICIAIS DE EMPRESAS DO SETOR DE TELECOMUNICAÇÕES SOBRE O CPC 47

Para as empresas de Telecomunicações, na data da adoção e início do contrato, a entidade deve avaliar os bens ou serviços prometidos em contrato com o cliente e deve identificar como obrigação de desempenho cada promessa de transferir ao cliente: (i) Bem ou serviço (ou grupo de bens ou serviços) que seja distinto; ou (ii) Série de bens ou serviços distintos que sejam substancialmente os mesmos e que tenham o mesmo padrão de transferência para o cliente. Bem ou serviço prometido ao cliente é distinto, se ambos os critérios a seguir forem atendidos: (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) (TIM, 2017).

Para a entidade 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, sendo que o preço da transação será alocado proporcionalmente para cada obrigação de desempenho identificada

no contrato com base no preço de venda individual de cada bem ou serviço (TIM, 2017).

De acordo com o CPC 47, para os pacotes que combinam vários produtos ou serviços de rede fixa, móvel, dados, internet ou televisão, a receita total será alocada a cada obrigação de desempenho com base em seus preços de venda independentes em relação à contraprestação total do pacote e será reconhecida quando (ou assim que) a obrigação for satisfeita, independentemente de haver itens não entregues.

Isso difere da contabilização atual onde a parcela da contraprestação total que depende da entrega de elementos não entregues não é alocada para os elementos entregues. Consequentemente, quando os pacotes incluem um desconto no equipamento, a adoção desses novos requisitos resultará em um aumento das receitas reconhecidas pela venda de celulares e outros equipamentos, geralmente reconhecidos após a entrega ao cliente final, 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 será reconhecida como um ativo contratual na demonstração da posição financeira (TELEFÔNICA, 2017).

De acordo com a política contábil atual, todas as despesas diretamente relacionadas com a obtenção de um contrato (comissões de vendas e outros custos de aquisição de terceiros) são contabilizadas quando incorridas. No entanto, a IFRS 15 exige o reconhecimento de um ativo para esses custos que são incrementais para obter um contrato e que devem ser recuperados e sua posterior amortização no mesmo período que a receita associada a esse ativo. Da mesma forma, certos custos de cumprimento do contrato, que atualmente são contabilizados quando incorridos, serão diferidos de acordo com a IFRS 15, na medida em que eles se relacionem com obrigações de desempenho que estão satisfeitas ao longo do tempo (TELEFÔNICA, 2017).

Os critérios previstos no CPC 47 para a distinção entre agente e principal baseiam-se no conceito de transferência de "controle" que pode diferir da noção atualmente aplicada de transferência de "riscos e benefícios". Em função disso, com

a adoção do CPC 47, a Companhia passará a registrar a receita da venda de aparelhos aos dealers no momento da sua entrega e não no momento de sua venda ao cliente final. Comparada com a norma de receita atual, o CPC 47 estabelece requisitos mais detalhados sobre como contabilizar as modificações do contrato. Certas mudanças devem ser 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 (TELEFÔNICA, 2017).

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

A presente investigação se caracteriza como descritiva uma vez que busca o objetivo desta monografia consiste em mostrar quais políticas contábeis foram adotadas por empresas de capital aberto do setor de telecomunicações para o reconhecimento de receita de contratos com clientes de acordo com o CPC 47. De acordo com Gil (1999) e Beuren (2009), o principal objetivo da pesquisa descritiva é descrever as características de uma determinada população ou fenômeno ou o estabelecimento de relações entre as variáveis. Neste caso, busca-se descrever as características do processo de reconhecimento de receitas de empresas que atuam no setor de telecomunicações no Brasil.

As empresas envolvidas no estudo são obrigadas a divulgar as Demonstrações Contábeis e as Notas Explicativas às Demonstrações Contábeis no site da B³ Brasil, Bolsa e Balcão, pois estas empresas são de capital aberto e possuem compromisso com os usuários externos da Contabilidade em dar maior transparência às suas ações. Participaram do estudo todas as empresas de Capital Aberto do Setor de Telecomunicações que possuem ações negociadas na B³ em 2017. Assim, as empresas investigadas foram: TIM PARTICIPAÇÕES S/A, TELEFÔNICA BRASIL, TELEBRÁS, OI E ALGAR.

Além da pesquisa de cunho bibliográfico, o estudo necessita das Notas Explicativas às Demonstrações Contábeis, por isso, quanto aos procedimentos se enquadra como Pesquisa Documental.

Foram investigados os dispositivos legais adotados pela legislação brasileira e suas implicações para as empresas de telecomunicações no Brasil. As informações necessárias para responder a questão de pesquisa foram analisadas de forma qualitativa. De acordo com Godoy (1995) a abordagem qualitativa, enquanto exercício de pesquisa, não se apresenta como uma proposta rigidamente estruturada, ela permite que a imaginação e a criatividade levem os investigadores a propor trabalhos que explorem novos enfoques.

No entanto, para estruturar a pesquisa qualitativa foi realizada uma leitura sistemática nas Notas Explicativas das empresas acima relacionadas com o objetivo de encontrar descrições de Políticas Contábeis adotadas pelas empresas no ano de

2017. Para tanto, classifica as políticas de acordo com as cinco etapas do modelo conceitual de reconhecimento de receita apresentado no CPC 47, conforme descrito no Quadro 2.

QUADRO 2: ETAPAS DO MODELO CONCEITUAL DE RECONHECIMENTO DA RECEITA

PASO 1	Identificar o contrato celebrado com o cliente
PASO 2	Identificar e segregar as obrigações de desempenho assumidas no contrato
PASO 3	Determinar o preço da transação
PASO 4	Atribuir o preço da transação entre as diferentes obrigações de desempenho identificadas
PASO 5	Reconhecer a receita quando a entidade satisfizer cada obrigação de desempenho assumida no contrato.

FONTE: Adaptado do CPC 47 (2016).

Após a consolidação das políticas contábeis de reconhecimento de receita adotadas pelas empresas do setor de telecomunicações, apresentam-se algumas inferências do pesquisador.

4 DESCRIÇÃO DOS DADOS

Nesta seção apresenta-se a descrição das políticas contábeis adotadas pelas empresas do setor de telecomunicações, no ano de 2017, para aplicação das recomendações do CPC 47 Receita de Contrato com Cliente. As empresas analisadas são Tim Participações S/A; Telefônica Brasil; Telebrás; Oi e Algar Telecomunicações.

4.1 POLÍTICAS CONTÁBEIS DA COMPANHIA TIM PARTICIPAÇÕES S/A

A Companhia decidiu adotar o IFRS15 (CPC 47) de forma retrospectiva, com efeito cumulativo da aplicação inicial reconhecido na data da aplicação inicial, ou seja, 1º de janeiro de 2018. Portanto, conforme previsto na norma, a Companhia irá reconhecer o efeito cumulativo na data de aplicação inicial da norma como ajuste ao saldo de abertura de lucros acumulados (ou outro componente do patrimônio líquido, conforme apropriado). De acordo com esse método de transição, a entidade irá aplicar este pronunciamento retrospectivamente somente aos contratos que não foram concluídos até a data da aplicação inicial.

Atualmente, a Companhia oferece pacotes comerciais que combinam basicamente equipamentos ou aparelhos celulares com serviços de telefonia fixa ou móvel, sendo, a receita total de serviços, reconhecida contabilmente de forma separada de acordo com sua natureza e com base em seus respectivos valores justos, no Quadro 3 apresentam-se as principais políticas adotadas pela empresa TIM Participações.

QUADRO 3: TIM PARTICIPAÇÕES S/A

(continua)

POLÍTICAS DA COMPANHIA TIM PARTICIPAÇÕES S/A
<p>(1) IDENTIFICAÇÃO DOS CONTRATOS</p> <p>A Companhia realizou um extenso trabalho de revisão de todas as ofertas comerciais em vigor, de modo a identificar as principais cláusulas contratuais e demais elementos presentes nos contratos que possam ser relevantes na adoção da nova norma contábil.</p>
<p>(2) IDENTIFICAÇÃO DA OBRIGAÇÃO DE DESEMPENHO</p> <p>A Companhia verificou que praticamente existem duas obrigações de desempenho: (i) venda e/ou aluguel de equipamentos ou aparelhos celulares; e (ii) prestação de serviços de telefonia fixa ou móvel e banda larga (internet). Portanto, a Companhia reconhecerá as receitas quando, ou à medida que satisfizer à obrigação de desempenho ao transferir o bem ou o serviço prometido ao cliente. O ativo é considerado transferido quando ou à medida que o cliente obtiver o controle desse ativo.</p>
<p>(3) DETERMINAÇÃO DO PREÇO DA TRANSAÇÃO A OBRIGAÇÃO DE DESEMPENHO</p> <p>A entidade considera os termos do contrato e suas práticas de negócios usuais para determinar o preço da transação. O preço da transação é o valor da contraprestação à qual a entidade espera ter direito em troca da transferência dos bens ou serviços prometidos ao cliente, sendo que a contraprestação prometida em contrato com o cliente pode incluir valores fixos, valores variáveis ou ambos.</p>
<p>(4) ALOCAÇÃO DO PREÇO DA TRANSAÇÃO A OBRIGAÇÃO DE DESEMPENHO</p> <p>O preço de venda individual está sendo definido internamente pela Companhia e pode ser baseado em preços regulados, lista de preços considerando o custo mais margem e preço de venda individual da Companhia ou do mercado, além do preço de contrato onde esse preço seria similar para outros contratos com circunstâncias similares.</p> <p>Dessa forma, a adoção da nova norma de receita trará uma aceleração no reconhecimento das receitas de vendas de equipamentos e/ou aparelhos celulares, que são geralmente reconhecidas no momento da transferência do controle ao cliente, basicamente em decorrência da alocação do desconto entre as obrigações de desempenho na venda de planos que tenham serviço mais equipamento/aparelho. A diferença entre os valores contábeis das vendas desses equipamentos e/ou celulares e o valor recebido do cliente será reconhecido como um ativo e/ou passivo contratual no início do contrato.</p>

FONTE: Adaptado das Notas Explicativas às Demonstrações Contábeis da B³ 2017.

QUADRO 3: TIM PARTICIPAÇÕES S/A

(conclusão)

POLÍTICAS DA COMPANHIA TIM PARTICIPAÇÕES S/A
<p>(5) RECONHECIMENTO DOS INGRESSOS</p> <p>Enquanto que as receitas de serviços de telefonia serão reconhecidas no resultado pelo seu valor contábil após a alocação do preço da transação, e à medida que o serviço for prestado mensalmente.</p> <p>A entidade deve reconhecer como ativo os custos incrementais para obtenção de contrato com cliente, se a entidade espera recuperar esses custos. Custo incremental 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. Portanto, a Companhia contabilizará como ativo os valores incorridos por estes conceitos e o seu posterior reconhecimento a resultado, de forma consistente com a transferência ao cliente dos bens ou serviços aos quais o ativo se refere.</p> <p>Ainda, a Companhia reconhecerá a perda por redução ao valor recuperável no resultado na medida em que o valor contábil do ativo reconhecido exceder o valor restante da contraprestação que a Companhia espera receber em troca dos bens ou serviços aos quais o ativo se refere. Impacto financeiro a Companhia está em fase final de determinação do impacto financeiro pela aplicação da nova norma contábil, mas devido ao volume de informações necessárias para determinação do impacto quantitativo, entende que a estimativa atual não seja razoavelmente precisa para ser divulgada. Entretanto, perante avaliação até o momento, a Companhia espera uma aceleração da receita de venda de equipamentos e aparelhos celulares, e maior diferimento dos custos incrementais para aquisição dos clientes, sendo que esses efeitos devem: (i) Aumentar os lucros em relação aos períodos comparativos; e(ii) Reconhecimento de um ativo e/ou passivo contratual, aumentando as reservas em 1º de janeiro de 2018. Com relação às principais linhas de produtos os efeitos são como segue:</p> <p>Nos Planos Pós-pago, Controle e Corporativo, de acordo com a prática contábil corrente, a receita de aparelhos é reconhecida com base no valor recebido quando o aparelho é entregue ao cliente. Em alguns casos, os aparelhos podem ser fornecidos com um desconto relevante, em virtude de políticas comerciais. No escopo do IFRS15/CPC 47, uma parte adicional da receita será alocada à receita de aparelhos no início do contrato, sendo esse valor calculado com base no preço individual de venda no contrato independentemente do valor pago.</p> <p>A alocação adicional representa um aumento na receita de produtos com uma redução correspondente na receita de serviços. A diferença do valor receita e o valor da receita de produtos no momento inicial será reconhecido como ativo contratual, que será alocado a receita dos serviços pelo período do contrato. Com a evolução do tempo existe uma expectativa que o ativo contratual permaneça em níveis similares, pois contratos antigos serão finalizados e novos contratos entrarão na base.</p>

FONTE: Adaptado das Notas Explicativas às Demonstrações Contábeis da B³ 2017.

4.2 POLÍTICAS CONTÁBEIS DA COMPANHIA TELEFÔNICA BRASIL

A empresa Telefônica Brasil S/A menciona que a IFRS 15 permite dois métodos de transição, ou seja, o método retrospectivo completo e o método retrospectivo modificado com o efeito cumulativo da aplicação inicial reconhecido como um ajuste ao saldo de abertura dos lucros acumulados na data da adoção inicial. De acordo com as Notas Explicativas de 2017, a Companhia adotará o último e os comparativos anteriores ao ano não serão reapresentados; em vez disso, a Companhia divulgará a natureza e o montante das alterações nos itens da demonstração da posição financeira e da demonstração do resultado do período como resultado da adoção da IFRS 15 pela primeira vez. Também é possível optar por aplicar certos expedientes práticos para facilitar a aplicação dos novos critérios. A Companhia avaliou quais deles serão adotados na implementação da norma com o objetivo de reduzir a complexidade em sua aplicação (TELEFÔNICA / 2017).

A empresa expõe que o processo de implementação dos novos requisitos envolve 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 implica um alto grau de complexidade devido a fatores como um grande número de contratos, inúmeros sistemas de fontes de dados, bem como a necessidade de fazer estimativas complexas.

A partir da análise realizada nas transações do último exercício, considerando as ofertas comerciais, bem como o volume de contratos afetados, a Companhia estima que a adoção dos novos requisitos de reconhecimento de receita no patrimônio da Companhia deverá resultar em um aumento nos lucros acumulados R\$156 milhões, antes de impostos diferidos, sendo os impactos mais significativos devido às mudanças introduzidas pela IFRS 15 referentes ao primeiro reconhecimento de ativos contratuais que, de acordo com a IFRS 15, 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, de acordo com a IFRS 15, resultam no

reconhecimento posterior dos custos de aquisição de clientes e outras despesas de vendas (TELEFÔNICA, 2017).

Como os efeitos contábeis da transição para o novo padrão serão reconhecidos diretamente no patrimônio líquido, os efeitos no resultado em 2018 serão relacionados a mudanças no momento em que as receitas e despesas são realizadas. A Companhia espera uma transferência de receitas da prestação de serviços para as receitas da venda de bens, entre 0,3 e 0,7 ponto percentual, partindo do pressuposto de que não há mudanças significativas nos modelos de negócios ou produtos oferecidos (TELEFÔNICA, 2017). No Quadro 4 apresentam-se as principais políticas adotadas pela empresa TELEFÔNICA BRASIL S/A.

QUADRO 4: TELEFÔNICA BRASIL S/A

POLÍTICAS DA COMPANHIA TELEFONICA BRASIL S/A
<p>(1) IDENTIFICAÇÃO DOS CONTRATOS</p> <p>Em relação aos Contratos concluídos, a Companhia não aplicará a norma retrospectivamente aos contratos concluídos em 1º de janeiro de 2018.</p>
<p>(2) IDENTIFICAÇÃO DA OBRIGAÇÃO DE DESEMPENHO</p> <p>Companhia aplicará 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.</p>
<p>(3) DETERMINAÇÃO DO PREÇO DA TRANSAÇÃO A OBRIGAÇÃO DE DESEMPENHO</p> <p>Não será 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.</p>
<p>(4) ALOCAÇÃO DO PREÇO DA TRANSAÇÃO A OBRIGAÇÃO DE DESEMPENHO</p> <p>Nada foi descrito a este respeito.</p>
<p>(5) RECONHECIMENTO DOS INGRESSOS</p> <p>Em relação aos custos para obter um contrato, esses 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.</p>

FONTE: Adaptado das Notas Explicativas às Demonstrações Contábeis da B³ 2017.

4.3 POLÍTICAS CONTÁBEIS DA COMPANHIA TELEBRÁS

A empresa menciona que nova norma é aplicável a partir de 1º de janeiro de 2018 e traz os princípios que uma entidade aplicará para determinar a mensuração da receita e quando ela deverá ser reconhecida (TELEBRAS, 2017).

A Administração avaliou os princípios e alterações introduzidas pela nova norma e concluiu que sua adoção não trará impactos para a companhia em relação à época para o reconhecimento da receita de contratos com clientes, bem como sua mensuração, apresentação e divulgação nas demonstrações financeiras. No Quadro 5 apresentam-se as principais políticas adotadas pela empresa TELEBRÁS S/A.

QUADRO 5: TELEBRÁS S/A

POLÍTICAS DA COMPANHIA TELEBRAS S/A
(1) IDENTIFICAÇÃO DOS CONTRATOS Não informa adoção antecipada.
(2) IDENTIFICAÇÃO DA OBRIGAÇÃO DE DESEMPENHO Não informa adoção antecipada.
(3) DETERMINAÇÃO DO PREÇO DA TRANSAÇÃO A OBRIGAÇÃO DE DESEMPENHO Não informa adoção antecipada.
(4) ALOCAÇÃO DO PREÇO DA TRANSAÇÃO A OBRIGAÇÃO DE DESEMPENHO Não informa adoção antecipada.
(5) RECONHECIMENTO DOS INGRESSOS Não informa adoção antecipada.

FONTE: Adaptado das Notas Explicativas às Demonstrações Contábeis da B³ 2017.

4.4 POLÍTICAS CONTÁBEIS DA COMPANHIA OI

A Companhia Oi menciona que a IFRS 15 ou CPC 47 estabelece que a entidade reconheça o montante da receita refletindo a contraprestação que elas esperam receber em troca do controle desses bens ou serviços. A norma baseia-se no princípio de que a receita é reconhecida quando o controle de um bem ou serviço é transferido a um cliente, assim, o princípio de controle substitui o princípio de riscos e benefícios (OI, 2017). Expõe ainda que a nova norma é aplicável para períodos anuais iniciados em ou após 1 de janeiro de 2018. A nova norma para

receita substituirá todos os requisitos atuais de reconhecimento de receita de acordo com as IFRS. A Companhia não planeja adotar estas normas de forma antecipada. No Quadro 6 apresentam-se as principais políticas adotadas pela empresa OI S/A.

QUADRO 6: OI S/A

POLÍTICAS DA COMPANHIA OI	
(1) IDENTIFICAÇÃO DOS CONTRATOS	A Companhia não planeja adotar estas normas de forma antecipada.
(2) IDENTIFICAÇÃO DA OBRIGAÇÃO DE DESEMPENHO	A Companhia não planeja adotar estas normas de forma antecipada.
(3) DETERMINAÇÃO DO PREÇO DA TRANSAÇÃO A OBRIGAÇÃO DE DESEMPENHO	A Companhia não planeja adotar estas normas de forma antecipada.
(4) ALOCAÇÃO DO PREÇO DA TRANSAÇÃO A OBRIGAÇÃO DE DESEMPENHO	A Companhia não planeja adotar estas normas de forma antecipada.
(5) RECONHECIMENTO DOS INGRESSOS	A Companhia não planeja adotar estas normas de forma antecipada.

FONTE: Adaptado das Notas Explicativas às Demonstrações Contábeis de B³ 2017.

No entanto, a companhia insere algumas informações importantes em suas Notas Explicativas às Demonstrações Contábeis de 2017:

Venda de aparelhos celulares com desconto

A Companhia oferece aos seus clientes, que estão em determinado pacote de serviços ou ainda em determinados contratos de mobilidade aparelhos com desconto. Como o equipamento (aparelho celular) não é condição essencial para prestação do serviço e não há qualquer customização por parte da Companhia para oferecer o serviço através de determinado aparelho, a Companhia considera tal venda como uma obrigação de desempenho distinta.

De acordo com o IFRS 15 devido realizar a alocação do desconto entre as obrigações de desempenho na venda de planos e no contrato de mobilidade e a receita de aparelhos deve aumentar pelo reconhecimento das receitas de vendas de aparelhos celulares, no momento da transferência do controle do bem ao cliente, enquanto as receitas de serviço devem ser reduzidas ao longo da transferência do serviço prometido. A receita total durante o contrato de prestação dos serviços não será alterada e não haverá alteração também no processo de faturamento com os clientes e tampouco no fluxo de caixa da Companhia.

Receita de taxa de habilitação/instalação do serviço

A taxa de habilitação/instalação cobrada aos clientes no momento da assinatura do contrato é não restituível e se refere à atividade que a Companhia é obrigada a empreender na celebração do contrato, ou próximo a ela, para cumprir o contrato, essa atividade não resulta na transferência de bem ou serviço prometido ao cliente. A taxa é um pagamento antecipado

por bens ou serviços futuros e, portanto, deve ser reconhecida como receita quando esses bens ou serviços forem fornecidos. Para fins de atendimento ao IFRS 15, considerando que tais taxas não são consideradas uma obrigação de desempenho distinta, a receita deve ser registrada em conjunto com a receita da referida prestação do serviço, deve ser diferida e reconhecida ao resultado ao longo do período do contrato.

Registro de custos incorridos no cumprimento do contrato

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

A Companhia apesar de estar em fase final de determinação dos impactos da nova regra ainda não concluiu o levantamento dos impactos na data da adoção da nova norma, em 1 de janeiro de 2018. Porém, a Companhia esclarece que não espera impacto financeiro significativo para venda de aparelhos celulares com descontos em virtude do valor do desconto não ser materialmente relevante no universo das receitas da Companhia.

A Companhia pretende aplicar a abordagem do método retrospectivo modificado, isto é, sem a rerepresentação dos valores comparativos do ano anterior e com os impactos acumulados da adoção inicial lançados integralmente contra lucros acumulados em 1 de janeiro de 2018 (OI, 2017, p.47,48).

Finaliza suas notas, mencionando que a Companhia está em processo de implementação das mudanças necessárias nos processos, sistemas e controles internos para adequação à nova regra.

4.5 POLÍTICAS CONTÁBEIS DA COMPANHIA ALGAR TELECOMUNICAÇÕES

A empresa Algar (2017) menciona que atualmente, as receitas estão reconhecidas pelo montante que é recebível, sem a alocação de serviços ou descontos adicionais. Segundo a IFRS 15, esse critério não será mais aplicado. O impacto sobre o relatório de receita se verifica quando a Companhia vende produtos com descontos adicionais e/ou subsídio de aparelhos juntamente com os contratos de serviços. A receita alocada ao equipamento será reconhecida no início do contrato, quando o controle do aparelho for transferido para o cliente. O subsídio na venda do aparelho será refletido no balanço patrimonial como um ativo contratual e os descontos adicionais serão registrados como um passivo contratual.

Expõe que certos custos incorridos em contratos com clientes, dentre eles a taxa de instalação, em comodato de equipamentos, serão diferidos e amortizados ao longo da receita relativa ao contrato, o que poderá ocasionar postergações de algumas comissões pagas. No modelo atual, esses custos são reconhecidos quando incorridos. O impacto das mudanças acima nos segmentos reportava da Companhia, dependerá, em grande parte, do volume de descontos concedidos aos clientes, em bens e serviços e deverá implicar aumento do lucro bruto registrado no início de contratos com clientes, ocorrendo uma redução durante o restante do contrato. No entanto, essas diferenças temporárias não afetarão o lucro bruto total reportado para um contrato de cliente durante a sua vigência (ALGAR, 2017).

A empresa expressa que de acordo com as análises realizadas até o momento da conclusão dessas demonstrações financeiras a Companhia estima que as mudanças contábeis trazidas pela norma, não terão impactos significativos. No Quadro 7 apresentam-se as principais políticas adotadas pela empresa ALGAR TELECOMUNICAÇÕES.

QUADRO 7: ALGAR TELECOMUNICAÇÕES S/A

POLÍTICAS DA COMPANHIA ALGAR TELECOMUNICAÇÕES	
(1) IDENTIFICAÇÃO DOS CONTRATOS	A Companhia refletirá o impacto acumulado da IFRS 15 no patrimônio na data da adoção.
(2) IDENTIFICAÇÃO DA OBRIGAÇÃO DE DESEMPENHO	A Companhia refletirá o impacto acumulado da IFRS 15 no patrimônio na data da adoção.
(3) DETERMINAÇÃO DO PREÇO DA TRANSAÇÃO A OBRIGAÇÃO DE DESEMPENHO	A Companhia refletirá o impacto acumulado da IFRS 15 no patrimônio na data da adoção.
(4) ALOCAÇÃO DO PREÇO DA TRANSAÇÃO A OBRIGAÇÃO DE DESEMPENHO	A Companhia refletirá o impacto acumulado da IFRS 15 no patrimônio na data da adoção.
(5) RECONHECIMENTO DOS INGRESSOS	A Companhia refletirá o impacto acumulado da IFRS 15 no patrimônio na data da adoção.

FONTE: Adaptado das Notas Explicativas às Demonstrações Contábeis de B³ 2017.

A empresa finaliza mencionando que a adoção da IFRS 15 pode ocorrer de forma totalmente retrospectiva, exigindo a atualização dos períodos comparativos apresentados nas demonstrações financeiras, ou com o impacto retrospectivo cumulativo aplicado como ajuste ao patrimônio líquido na data de adoção. Quando aplicada essa última abordagem, é necessário divulgar o impacto em cada item de

linha nas demonstrações financeiras no período de relatório. A Companhia refletirá o impacto acumulado da IFRS 15 no patrimônio na data da adoção (ALGAR, 2017).

4.6 ALGUMAS PERCEPÇÕES DO PESQUISADOR

No Quadro 8 apresenta-se uma síntese o modelo das 5 etapas das políticas contábeis conforme estabelecido na IFRS 15 e a aplicação pelas empresas.

QUADRO 8: RESUMO DAS POLÍTICAS CONTÁBEIS DAS EMPRESAS DE TELECOMUNICAÇÕES

Políticas/Companhias	TIM	TELEFÔNICA	TELEBRÁS	OI	ALGAR
Identificação dos contratos	SIM	SIM	NÃO	NÃO	NÃO
Identificação da obrigação de desempenho	SIM	SIM	NÃO	SIM	NÃO
Determinação do preço da transação a obrigação de desempenho	SIM	SIM	NÃO	SIM	NÃO
Alocação do preço da transação a obrigação de desempenho	SIM	SIM	NÃO	SIM	NÃO
Reconhecimento dos ingressos	SIM	SIM	NÃO	SIM	NÃO

FONTE: elaborado pelo autor.

O acima exposto é um mapa resumido sobre a adoção de políticas contábeis adotadas pelas empresas avaliadas. Observa-se que apenas três empresas fizeram divulgação das políticas adotadas para as cinco etapas do modelo prescrito no CPC 47, sendo as empresas Tim Participações, Telefônica S/A e Oi S/A. Mesmo assim, a empresa Oi S/A não divulgou nenhuma política sobre como ela procedeu para identificação dos contratos com seus clientes.

Pode-se dizer que parte das empresas estudada se mostra resistente a adoção retroativamente dos regulamentos do CPC 47 no ano de 2017 ou têm uma posição contrária a implementação do mesmo.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Estudos sobre CPC 47 são fundamentais no Brasil porque a nova norma que entrou em vigor 2018 é aplicável a receitas de contratos com clientes para todos os tipos de empresas e substitui todas as normas interpretações que tratam de receita, de Contratos de Construção, Programas de Fidelização de Clientes, Contratos para Construção do Setor Imobiliário, Recebimento em Transferência de Ativos de Clientes e Transações de Permuta envolvendo Serviços de Publicidade.

Nesse sentido, o objetivo desta monografia consistiu em mostrar quais políticas contábeis foram adotadas por empresas de capital aberto do setor de telecomunicações para o reconhecimento de receita de contratos com clientes de acordo com o CPC 47. Compuseram as empresas objeto de análise para esta pesquisa de caráter exploratório e qualitativa: Tim Participações S/A; Telefônica Brasil; Telebrás; Oi e Algar Telecomunicações.

Os resultados da pesquisa mostraram que as empresas de telecomunicações no Brasil estão tímidas em relação a implementação do novo IFRS 15 – IASB ou CPC 47 no Brasil. As empresas investigadas demonstraram pouco interesse em divulgar com antecedência a aplicação retrospectiva da norma. Além disso, observou em suas demonstrações contábeis, mas especificamente nas Notas Explicativas, que as empresas não estão sendo claras sobre como implementaram a nova regulamentação.

Uma das empresas analisadas, por meio do Conselho de Administração, afirmou nas Notas Explicativas ao mercado e aos seus acionistas que as novas normas internacionais não afetarão de forma alguma a classificação e mensuração de seus contratos com clientes. Isto mostra pouco entendimento sobre o impacto que a implementação da regulamentação terá sobre suas demonstrações financeiras e sobre seus contratos com clientes.

Acredita-se que as empresas possam precisar de esforço adicional para preparar inicialmente as mudanças necessárias em suas demonstrações financeiras intermediárias e anuais. Por exemplo, entidades que operam em múltiplos segmentos com muitas linhas de produtos diferentes podem ter dificuldade em reunir

os dados necessários para fornecer as demonstrações contábeis, razão pela qual a entrada em vigor da norma foi adiada e o start-up passou a ser o ano fiscal de 2018.

Outro aspecto importante, é que as entidades devem garantir que possuem sistemas de controles internos adequados para coletar e disseminar as informações necessárias para o reconhecimento coerente das receitas. Na prática, o escopo das mudanças nas demonstrações contábeis de uma entidade dependerá de vários fatores, tais como a natureza de suas atividades geradoras de receita e o nível de informação que ela divulga em suas demonstrações contábeis.

Em relação ao modelo de cinco passos, das cinco empresas analisadas no setor de telecomunicações, apenas as empresas Tim Participações, Telefônica S/A e Oi S/A fizeram divulgação das políticas adotadas para as cinco etapas do modelo prescrito no CPC 47, mesmo assim, a empresa Oi S/A não divulgou nenhuma política sobre como ela procedeu para identificação de contratos com seus clientes. Em resumo, ainda há pouca divulgação de políticas contábeis nas notas explicativas às demonstrações financeiras do período analisado.

Como sugestão para estudos futuros recomenda-se replicar esta pesquisa para empresas de outros setores e utilizar um espaço temporal maior a partir de 2018 para identificar se as empresas melhoraram o seu nível de divulgação das políticas contábeis de reconhecimento de receitas com contratos de longo prazo com clientes.

REFERÊNCIAS

ALGAR, TELECOM S/A. Notas Explicativas às Demonstrações Financeiras 2017. B3, Brasil, Bolsa, Balcão. Disponível em :< <https://www.rad.cvm.gov.br/ENETCONSULTA/frmGerenciaPaginaFRE.aspx?NumeroSequencialDocumento=71741&CodigoTipoInstituicao=2>>. Acesso em 10 jan. 2019.

BEUREN, I. M. Como Elaborar Trabalhos Monográficos em Contabilidade: Teoria e Prática. 3ª São Paulo: Atlas, 2009.

B3, Brasil, Bolsa, Balcão. Listagem de empresas de capital aberto no Brasil. Disponível em : < http://www.b3.com.br/pt_br/market-data-e-indices/servicos-dados/market-data/cotacoes/>. Acesso em : 10 jan. 2019.

COVA, C. J. G. Os Impactos da Assimilação da Norma Internacional de Relatório Financeiro (IFRS 15), que Trata do Reconhecimento das Receitas de Contratos com os Clientes, e seus Efeitos Assimétricos nas Demonstrações Financeiras das Empresas Brasileiras. Pensar Contábil, 17, n.64, p. 48-56, 2015.

CPC, Comitê de Pronunciamentos Contábeis. Pronunciamento Conceitual Básico (00 R1). Estrutura Conceitual para Elaboração e Divulgação de Relatório Contábil-Financeiro. 2011. Disponível em: <http://static.cpc.mediagroup.com.br/Documentos/147_CPC00_R1.pdf>. Acesso em: 15 jan. 2019.

CPC, Comitê de Pronunciamento Contábil, Pronunciamento Técnico. Receita de Contrato com Clientes: Correlação às normas Internacionais de Contabilidade (CPC 47), Brasília, p.5-72, 2016. Disponível em: < http://static.cpc.aatb.com.br/Documentos/527_CPC_47_Rev_13.pdf>. Acesso em 10 jun. 2018.

CPC, Comitê de Pronunciamento Contábil, Pronunciamento Técnico. Receitas (CPC 30 r1), Brasília, p.5-72, 2016. Disponível em: < [http://static.cpc.aatb.com.br/Documentos/332_CPC%2030%20\(R1\)%2031102012-limpo%20final.pdf](http://static.cpc.aatb.com.br/Documentos/332_CPC%2030%20(R1)%2031102012-limpo%20final.pdf)>. Acesso em: 15 jul.2018.

CVM, COMISSÃO DE VALORES MOBILIÁRIOS. Deliberação CVM 762. Aprova o Pronunciamento Técnico CPC 47 do Comitê de Pronunciamentos Contábeis, que trata de receita de contrato com cliente. Disponível em: < <http://www.cvm.gov.br/legislacao/deliberacoes/deli0700/deli762.html>>. Acesso em: 15 abril, 2018.

DANI, A. C.; SANTOS, C. A. D.; PANUCCI FILHO, L.; KLANN, R. C. Efeito da Adoção Antecipada da IFRS 15 na Qualidade da Informação Contábil. Enfoque Reflexão Contábil, v. 36, n. 2, p.131-146, 2017.

DELOITTE TOUCHE TOHMATSU LIMITED. NIIF 15 Ingresos procedentes de contratos con clientes: El IASB emite la nueva norma de reconocimiento de ingresos ordinarios, Julio. 2014.

Deloitte & Touche SRL. (2014). NIIF 15 Ingreso procedentes de contratos con clientes. Julio. 2014. Disponível em: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/es/Documents/auditoria/Deloitte_ES_Auditoria_NIIF-15-ingresos-procedentes-de-contratos-con-clientes.pdf> Acesso em: 10 out. 2018.

EY (ey.com.br). Uma análise detalhada da nova norma para reconhecimento de receitas, Junho. 2014. Disponível em: <[https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Guia_IFRS_2015/\\$FILE/Guia_IFRS15_Web.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Guia_IFRS_2015/$FILE/Guia_IFRS15_Web.pdf)> Acesso em: 20 nov. 2018.

GIL, Antonio Carlos. Como elaborar projetos de pesquisa. São Paulo, 2002, vol. 5, no 61, p. 16-17.

GODOY, Arilda Schmidt. Pesquisa qualitativa: tipos fundamentais. Revista de Administração de empresas, v. 35, n. 3, p. 20-29, 1995.

HENDRIKSEN, Eldon S.; VAN BREDA, Michael F. Teoria da contabilidade; tradução de Antonio Zoratto Sanvicente. São Paulo: Atlas, 1999.

IASB, International Accounting Standards Board. Revenue from Contracts with Customers. IFRS 15. Disponível em: <<https://www.ifrs.org/issued-standards/list-of-standards/ifrs-15-revenue-from-contracts-with-customers/>> Acesso em: 15 jun. 2018.

IFRS 15. Impactos e Desafios na Administração de Recursos Humanos Disponível em : <<http://www.administradores.com.br/artigos/academico/ifrs-15cpc-47-impactos-e-desafios-na-administracao-de-recursos-humanos/108486/?desktop=true>>. Acesso em: 16 jul. 2018.

KPMG. IFRS 15. Receitas é hora de se envolver- IFRS em Destaque 03-16: Primeiras impressões. Disponível em: <<https://www.coursehero.com/file/21593783/RECEITAS-br-ifrs-em-destaque-03-16/>>. Acesso em: 20 fev. 2019.

OI, S/A. Notas Explicativas às Demonstrações Financeiras 2017. B3, Brasil, Bolsa, Balcão. Disponível em :<<https://www.rad.cvm.gov.br/ENETCONSULTA/frmGerenciaPaginaFRE.aspx?NumeroSequencialDocumento=73285&CodigoTipoInstituicao=2>>. Acesso em 10 jan. 2019.

TELEBRÁS, S/A. Notas Explicativas às Demonstrações Financeiras 2017. B3, Brasil, Bolsa, Balcão. Disponível em :<<https://www.rad.cvm.gov.br/ENETCONSULTA/frmGerenciaPaginaFRE.aspx?NumeroSequencialDocumento=72594&CodigoTipoInstituicao=2>>. Acesso em 10 jan. 2019.

TELEFONICA BRASIL, S/A. Notas Explicativas às Demonstrações Financeiras 2017. B3, Brasil, Bolsa, Balcão. Disponível em :<

<https://www.rad.cvm.gov.br/ENETCONSULTA/frmGerenciaPaginaFRE.aspx?NumeroSequencialDocumento=71637&CodigoTipoInstituicao=2>>. Acesso em 10 jan. 2019.

TIM, PARTICIPAÇÕES S/A. Notas Explicativas às Demonstrações Financeiras 2017. B3, Brasil, Bolsa, Balcão. Disponível em :<<https://www.rad.cvm.gov.br/ENETCONSULTA/frmGerenciaPaginaFRE.aspx?NumeroSequencialDocumento=71348&CodigoTipoInstituicao=2>>. Acesso em 10 jan. 2019.

YOKOI, YUKI. Novidades do IASB vão impactar o Brasil. São Paulo: Revista Capital Aberto, Seletas, Edição 144, Agosto de 2015.