

# **IFRS 15 / CPC 47**

*(Receita de Contrato com Cliente)*

## **CASO PRÁTICO**

### **NOTAS EXPLICATIVAS** **2023** *(1º edição)*

## Sumário

Azul S/A (EY).....	3
Cogna Educação S/A (KPMG) .....	7
CVC S/A (EY) .....	10
Cyrela S/A (DTT).....	14
Embraer S/A (KPMG).....	18
Fleury S/A (PwC) .....	23
Lojas Renner S/A (EY).....	26
Marcopolo S/A (KPMG) .....	27
Natura S/A (PwC) .....	28
Telefônica S/A (Baker Tilly) .....	30
Totvs S/A (KPMG).....	33
T4F S/A (Grant Thornton).....	36
Vipal S/A (EY) .....	38

## Azul S/A (EY)

### PAA

#### Receita de transporte de passageiros (incluindo breakage)

Conforme divulgado na nota explicativa nº 34 às demonstrações financeiras individuais e consolidadas, no exercício findo em 31 de dezembro de 2023, as **receitas** da Companhia decorrentes da prestação de serviços de transporte de passageiros, líquidas de impostos, foram de R\$17.227.728 mil. **As receitas de transporte de passageiros são reconhecidas após a efetiva prestação do serviço de transporte, sendo os trechos vendidos e não voados registrados na rubrica "Transportes a executar e programa de fidelidade", líquida da estimativa de receita com a expiração de bilhetes não utilizados ("breakage").** O reconhecimento da **receita de breakage** leva em consideração estimativas com razoável grau de julgamento profissional por parte da diretoria, tais como a expectativa de expiração de bilhetes não utilizados, sendo estas premissas avaliadas pela diretoria com base em dados históricos. Adicionalmente, o processo de venda de bilhetes e reconhecimento da **receita** de transporte de passageiros é **extremamente dependente dos sistemas de tecnologia da informação.**

Este assunto foi considerado significativo para a nossa auditoria devido aos aspectos citados acima e à relevância dos montantes relacionados para as demonstrações financeiras tomadas em conjunto.

*Como nossa auditoria conduziu esse assunto:*

Nossos **procedimentos de auditoria** incluíram, dentre outros: (i) **entendimento do processo** implementado pela diretoria sobre o reconhecimento da **receita** de transporte de passageiros, incluindo o recebimento antecipado pela prestação de serviços de transporte aéreo e outros serviços auxiliares registrados na rubrica de transportes a executar no passivo e a determinação da estimativa decorrente da expectativa de expiração de bilhetes não utilizados (*breakage*); (ii) **validação do recebimento antecipado para prestação dos serviços de transporte aéreo**, incluindo a confirmação de saldos a receber com administradoras de cartões de crédito; (iii) **verificação do reconhecimento da respectiva receita**, incluindo análise da adequação dos lançamentos manuais; (iv) **análise da movimentação dos saldos de receita** considerando nossa expectativa; (v) **revisão das premissas e reprocessamento dos cálculos efetuados pela diretoria para determinação do breakage.** **A identificação de deficiências significativas de controles internos no processo de receitas e no processo de fechamento contábil alterou nossa avaliação quanto à extensão de nossos procedimentos substantivos planejados para obtermos evidências suficientes e adequadas de auditoria.** Como resultado de nossos procedimentos de auditoria, identificamos ajustes de auditoria indicando a necessidade de complemento dos valores reconhecidos na rubrica de transportes a executar e programa de fidelidade, sendo este ajuste registrado pela diretoria tendo em vista sua materialidade sobre as demonstrações financeiras tomadas em conjunto.

Adicionalmente, avaliamos a adequação das respectivas divulgações efetuadas pela Companhia na nota explicativa nº 34 às demonstrações financeiras.

Baseados no resultado dos procedimentos de auditoria efetuados, que está consistente com a avaliação da diretoria, **consideramos aceitáveis as políticas de reconhecimento de receitas** de transporte de passageiros (incluindo *breakage*) da Companhia para suportar os julgamentos, estimativas e informações incluídas no contexto das demonstrações financeiras tomadas em conjunto.

Passivo	Nota	Controladora		Consolidado	
		31.12.23	31.12.22	31.12.23	31.12.22
<b>Circulante</b>					
Empréstimos e financiamentos	19	-	-	1.100.051	1.112.940
Acordos de financiamento de fornecedores	23	-	-	290.847	753.352
Arrendamentos	20	216.388	-	3.687.392	4.025.948
Instrumentos de dívida conversíveis	21	25.807	14.789	25.807	14.789
Fornecedores	22	10.651	24	2.277.841	2.517.828
Taxas e tarifas aeroportuárias	25	-	-	588.404	831.897
<b>Transportes a executar e programa de fidelidade</b>	<b>26</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>5.205.876</b>	<b>4.140.025</b>
Salários e encargos sociais	27	2.344	2.485	474.797	479.412
Tributos a recolher	28	506	633	142.168	193.588
Instrumentos financeiros derivativos	24	-	-	68.905	69.365
Provisões	29	-	-	736.430	834.288
Partes relacionadas	30	52.129	-	-	-
Outros passivos		-	-	150.362	82.673
<b>Total do passivo circulante</b>		<b>307.825</b>	<b>17.931</b>	<b>14.748.880</b>	<b>15.056.105</b>
<b>Não circulante</b>					
Empréstimos e financiamentos	19	-	-	8.598.861	6.119.759
Arrendamentos	20	1.443.351	-	11.459.019	10.556.885
Instrumentos de dívida conversíveis	21	1.175.803	1.388.930	1.175.803	1.388.930
Fornecedores	22	119.841	-	1.320.927	516.971
Taxas e tarifas aeroportuárias	25	-	-	1.171.679	502.872
Tributos a recolher	28	-	-	112.287	71.595
Instrumentos financeiros derivativos	24	-	-	840	175.210
Imposto de renda e contribuição social diferidos	14	39.526	-	39.526	-
Provisões	29	30	-	2.404.423	2.408.706
Partes relacionadas	30	683.763	-	-	-
Provisão para perda com investimento	15	20.130.955	18.392.028	-	-
Outros passivos		-	-	828.512	931.760
<b>Total do passivo não circulante</b>		<b>23.593.269</b>	<b>19.780.958</b>	<b>27.111.877</b>	<b>22.672.688</b>
<b>Patrimônio líquido</b>					
	31				
Capital social		2.314.821	2.313.941	2.314.821	2.313.941
Adiantamento para futuro aumento de capital		789	61	789	61
Reserva de capital		2.029.610	1.970.098	2.029.610	1.970.098
Ações em tesouraria		(9.041)	(10.204)	(9.041)	(10.204)
Outros resultados abrangentes		3.106	5.281	3.106	5.281
Prejuízos acumulados		(25.667.133)	(23.286.677)	(25.667.133)	(23.286.677)
		(21.327.848)	(19.007.500)	(21.327.848)	(19.007.500)
<b>Total do passivo e patrimônio líquido</b>		<b>2.573.246</b>	<b>791.389</b>	<b>20.532.909</b>	<b>18.721.293</b>

## 26. TRANSPORTES A EXECUTAR E PROGRAMA DE FIDELIDADE

### 26.1 Prática contábil

A rubrica de transportes a executar e programa de fidelidade compreende as obrigações da Companhia pelo recebimento antecipado para prestação de serviços de transporte aéreo e outros serviços auxiliares relacionados à obrigação principal junto a seus clientes. São contabilizados pelo valor da transação e por se tratar de itens não monetários, não estão sujeitos a variação cambial ou correção monetária de qualquer natureza. Tais obrigações são extintas pela prestação dos serviços de transporte em contrapartida à receita operacional na demonstração do resultado do exercício.

### 26.2 Composição de transportes a executar e programa de fidelidade

Descrição	Consolidado	
	31.12.23	31.12.22
Transportes a executar e programa de fidelidade	5.782.121	4.660.271
Breakage	(576.245)	(520.246)
	<u>5.205.876</u>	<u>4.140.025</u>
Prazo médio de utilização <sup>(a)</sup>	56 dias	48 dias

(a) Não considera o programa de fidelidade

## 34. RECEITA DE VENDAS

### 34.1 Prática contábil

#### 34.1.1 Receita de transporte de passageiros

A receita de transporte de passageiros é reconhecida quando o serviço é efetivamente prestado. Os bilhetes vendidos mas ainda não utilizados são registrados na rubrica "Transportes a executar e programa de fidelidade", líquida da estimativa de receita de *breakage* (nota 26).

A receita de *breakage* consiste no cálculo com base histórica de bilhetes emitidos que expirarão pela não-utilização, ou seja, passageiros que adquiriram bilhetes e que apresentam grande probabilidade de não os utilizar. Para fins de reconhecimento dessa receita também são considerados os prazos médios de prestação dos serviços de transporte aéreo, sendo tais premissas inseridas em um modelo estatístico que determina a previsão de taxa de *breakage* a ser adotada. Ao menos anualmente os cálculos são revisados com objetivo de refletir e capturar mudanças no comportamento dos clientes em relação à expiração de bilhetes.

Outras receitas que incluem serviços fretados, tarifas de remarcação de voos, despacho de bagagem e serviços adicionais são reconhecidos junto com a obrigação principal de transporte de passageiros.

No programa de fidelidade, os clientes acumulam pontos com base no valor gasto no transporte aéreo e de acordo com as regras dos parceiros. A quantidade de pontos ganhos depende da categoria do cliente no programa de fidelidade, mercado, classe tarifária e outros fatores incluindo campanhas promocionais.

Por meio de dados históricos, a Companhia estima os pontos que expirarão sem ser utilizados e reconhece a receita correspondente na emissão do ponto (*breakage*) considerando o prazo médio de troca.

Após a venda de um bilhete, a Companhia reconhece uma parcela das vendas de passagens como receita quando o serviço de transporte ocorre e difere a parcela correspondente aos pontos do programa de fidelidade em conformidade com o CPC 47 – Receita de Contrato com Cliente, equivalente ao IFRS 15.

A Companhia determina o preço estimado de venda do transporte aéreo e os pontos considerando que cada elemento tivesse sido vendido em uma base separada, sendo, portanto, baseado no preço de venda individual relativo ("*stand-alone selling price*").

A Companhia também vende pontos do programa de fidelidade a clientes e parceiros, incluindo administradoras de cartões de crédito, instituições financeiras e empresas varejistas. A receita relacionada é diferida e reconhecida quando os pontos são resgatados com base no preço médio ponderado dos pontos vendidos.

Os pontos não utilizados são registrados e mantidos na rubrica "Transportes a executar e programa de fidelidade", até sua efetiva utilização ou expiração.

## Cogna Educação S/A (KPMG)

### **2.24 Receita na venda de produtos e serviços**

A **receita** compreende o valor justo da contraprestação recebida ou a receber pela comercialização de produtos e serviços no curso normal das atividades do Grupo. A **receita** é apresentada líquida de impostos, devoluções, abatimentos e descontos e ajuste a valor presente, bem como após a eliminação das vendas entre empresas do Grupo.

O CPC 47 / IFRS 15, **estabelece um modelo de cinco etapas que se aplicam sobre a receita obtida a partir de um contrato com cliente**, independentemente do tipo de transação da **receita** ou da indústria: (i) Quando as partes do contrato aprovarem o contrato e estiverem comprometidas em cumprir suas respectivas obrigações; (ii) Quando a entidade puder identificar os direitos de cada parte em relação aos bens ou serviços transferidos; (iii) Quando a entidade puder identificar os termos de pagamento para os bens ou serviços a serem transferidos; (iv) Quando o contrato possuir substância comercial, e; (v) Quando for provável que a entidade receberá a contraprestação a qual terá direito em troca dos bens ou serviços que serão transferidos ao cliente.

A seguir apresentamos as políticas adotadas nas **receitas** advindas das **vendas de produtos (livros, publicações, conteúdos de assinaturas)**, e também nas **vendas de serviços (cursos de ensino superior presencial, ensino superior a distância, e educação básica)**:

#### a) **Venda de produtos**

A **receita** pela venda de produtos é reconhecida quando (ou à medida que) satisfazer a obrigação de desempenho ao transferir o bem prometido ao cliente, podendo ser em momento específico seu reconhecimento ou ao longo do contrato. **A Companhia adota como política de reconhecimento de receita a data em que o produto é entregue ao comprador.**

Os recebimentos antecipados de venda de coleções didáticas são registrados na rubrica "Adiantamentos de clientes" e reconhecidos na entrega do material.

#### b) **Venda de serviços**

A **receita** pela venda de serviços consiste principalmente na prestação de serviços de cursos de ensino superior (graduação) e **é reconhecida tendo como base os serviços realizados até a data de encerramento do balanço**. As seguintes condições são observadas quando do reconhecimento da **receita** dos contratos dos alunos, conforme a forma de pagamento do serviço: (i) a existência de um contrato válido e assinado; (ii) o valor dos serviços é facilmente identificável e, (iii) é provável que a entidade receberá a contraprestação dos serviços prestados.

As mensalidades dos cursos e os respectivos descontos variam de acordo com o curso, a unidade ou o termo acadêmico. **São cobradas seis mensalidades a cada semestre, sendo a primeira considerada usualmente como matrícula**. O vínculo dos alunos acontece sempre em períodos semestrais e a renovação por parte do aluno acontece dependendo do atendimento das obrigações acadêmicas e contratuais, no final do semestre letivo.

Os alunos FIES (Programa de Financiamento Estudantil), que possuem contratos financiados no âmbito desse programa governamental, necessitam realizar a validação e aditamento do contrato junto ao FNDE (Fundo Nacional de Desenvolvimento de Educação). A Companhia realiza procedimentos adicionais de validação e conferência, inclusive, mas não se limitando, ao acompanhamento do status do processo de aditamento dos contratos dos alunos no SisFies (Sistema Informatizado do FIES), com a finalidade de garantir que ocorrerá o recebimento das parcelas de forma normal e recorrente. Adicionalmente, o aluno assina um contrato de prestação de serviços educacionais com a Instituição Educacional (universidade ou faculdade) e, em caso de inadimplência, esta pode efetuar a cobrança diretamente ao aluno.

Para as mensalidades dos cursos de educação à distância – EAD, é repassado ao polo parceiro que ministra as aulas tele presenciais um percentual entre 30% e 36%, que varia de acordo com o tamanho das turmas operadas e possui regras específicas que podem variar para cada polo. O acordo contratual entre as controladas e o polo é uma operação em conjunto e estabelece os direitos das partes integrantes sobre as respectivas receitas e as obrigações pelas respectivas despesas, dessa forma, a receita é reconhecida apenas sobre parcela referente à participação da Companhia e suas controladas. No momento do recebimento da mensalidade do aluno é criada conta a pagar para os polos parceiros.

O polo é uma unidade operacional local que pode ser tanto própria quanto de terceiros (parceiros) e tem a responsabilidade de oferecer a estrutura ao aluno em recursos audiovisuais, biblioteca e informática, de modo que suportem a prática do ensino à distância.

A receita com prestação de serviços de educação básica é composta dos cursos de idiomas e cursos preparatórios. Seu reconhecimento é realizado pelo prazo de duração dos mesmos.

c) Receita de royalties

A receita de royalties é reconhecida pelo regime de competência conforme a essência dos contratos aplicáveis.

No Grupo, esta receita refere-se substancialmente aos contratos de franquia mantidos pela controlada Red Balloon com sua rede de franqueados.

PASSIVO	Nota	Controladora		Consolidado	
		31/12/2023	31/12/2022	31/12/2023	31/12/2022
<b>Circulante</b>					
Empréstimos	18	4.619	-	4.619	-
Debêntures	19	852.741	1.932.853	1.450.226	2.038.312
Arrendamento por direito de uso	20	-	-	155.726	146.503
Fornecedores		1.973	697	690.473	664.375
Fornecedores risco sacado	21	-	-	577.943	313.442
Obrigações trabalhistas	22	17.031	10.356	403.220	387.031
Imposto de renda e contribuição social a pagar		-	-	29.449	22.536
Tributos a pagar	23	6.462	788	82.646	96.514
Adiantamentos de clientes		-	-	161.419	192.768
Contas a pagar - aquisições	24	-	-	81.588	168.061
Demais contas a pagar		53	53	32.679	39.736
Partes relacionadas - outros	30	209.357	186.490	-	-
		<b>1.092.236</b>	<b>2.131.237</b>	<b>3.669.988</b>	<b>4.069.278</b>
Passivos mantidos para venda	4	-	-	2.866	-
<b>Não circulante</b>					
Empréstimos	18	56.959	-	56.959	-
Debêntures	19	2.815.484	1.992.880	3.422.746	3.152.882
Arrendamento por direito de uso	20	-	-	2.685.320	2.866.626
Fornecedores risco sacado	21	-	-	11.337	-
Instrumentos financeiros derivativos	6.2	2.714	23.032	2.714	23.032
Contas a pagar - aquisições	24	-	-	54.852	84.368
Provisão para contingências tributárias, trabalhistas e cíveis	25	618	34.669	631.303	720.653
Passivos assumidos na combinação de negócio	25	-	-	1.002.916	1.227.287
Imposto de renda e contribuição social diferidos	27	450.302	668.343	808.321	907.160
Demais contas a pagar		-	-	80.262	104.077
		<b>3.326.077</b>	<b>2.718.924</b>	<b>8.756.730</b>	<b>9.086.085</b>
<b>Total do passivo</b>		<b>4.418.313</b>	<b>4.850.161</b>	<b>12.429.584</b>	<b>13.155.363</b>
<b>Patrimônio líquido</b>					
Capital social	28	7.667.615	7.667.615	7.667.615	7.667.615
Reservas de capital		4.009.933	4.517.204	4.009.933	4.517.204
Ações em tesouraria		(12.154)	(8.257)	(12.154)	(8.257)
		<b>11.665.394</b>	<b>12.176.562</b>	<b>11.665.394</b>	<b>12.176.562</b>
Participação dos não controladores		-	-	1.040.885	1.064.826
<b>Total do patrimônio líquido</b>		<b>11.665.394</b>	<b>12.176.562</b>	<b>12.706.279</b>	<b>13.241.388</b>
<b>Total do passivo e patrimônio líquido</b>		<b>16.083.707</b>	<b>17.026.723</b>	<b>25.135.863</b>	<b>26.396.751</b>

## CVC S/A (EY)

### PAA

#### Reconhecimento da receita

As receitas da Companhia e suas controladas são originadas substancialmente pela intermediação de venda de pacotes turísticos, passagens aéreas, reserva de hotéis e cruzeiros marítimos e inclui montantes intermediados com base nos contratos de prestação de serviço com os clientes. O reconhecimento de receita de intermediação de venda de pacotes turísticos, de passagens aéreas, cruzeiros marítimos e reserva de hotéis envolve julgamento na determinação do momento em que a receita deve ser reconhecida, bem como existe um processo complexo de conciliação entre o valor cobrado do cliente e os repasses efetuados aos terceiros prestadores dos serviços turísticos para mensuração do valor da receita de intermediação conforme critérios de reconhecimento de receita incluídos na nota explicativa nº 20. A Companhia e suas controladas possuem controles manuais e controles automatizados, que são realizados diariamente para registrar e monitorar o reconhecimento da receita. Em nossa visão, em função dos aspectos mencionados acima poderão impactar de forma relevante o montante de reconhecimento da receita, e conseqüentemente, as demonstrações financeiras como um todo, bem como pela relevância dos montantes envolvidos nas transações representar elevado risco de distorção material nas demonstrações financeiras individuais e consolidadas, volume de transações e natureza de suas operações, o assunto é considerado significativo para a nossa auditoria.

#### *Como nossa auditoria conduziu este assunto*

Os nossos procedimentos de auditoria relacionados com o reconhecimento de receita incluíram, entre outros:

- Análise da adequação do momento do reconhecimento da receita para uma amostra de transações incorridas no exercício findo em 31 de dezembro de 2023, considerando as datas efetivas de embarque e venda, além de discussões sobre eventuais variações nos montantes da receita reconhecida no exercício as quais se apresentem de forma distinta as nossas expectativas;
- Avaliação, em base amostral, de ajustes feitos sobre as receitas decorrentes da diferença entre o valor da contraprestação recebida e o valor de repasse para os fornecedores de serviços turísticos;
- Avaliação, em base amostral, da rubrica de contratos a embarcar antecipados de pacotes turísticos, cujo saldo contempla a receita diferida da Companhia e também os repasses esperados para os terceiros prestadores dos serviços turísticos, para verificação da existência de obrigação junto aos clientes relacionados a entrega dos serviços turísticos contratados;
- Teste documental dos principais contratos da Companhia firmados no decorrer do exercício, sua contabilização e recebimentos subsequentes;

- Confirmação de saldos de contas a receber de clientes para as transações associadas às administradoras de cartão de crédito e financeiras; e
- Avaliação das divulgações da Companhia quanto aos critérios de reconhecimento da receita e montantes envolvidos.

Com base no resultado dos procedimentos de auditoria efetuados, identificamos determinadas diferenças nos saldos a receber com administradoras de cartão e financeiras, sendo que tais diferenças foram ajustadas pela diretoria. Nós consideramos que os critérios e premissas de reconhecimento de receita adotados pela diretoria, assim como as respectivas divulgações em nota explicativa, são aceitáveis, no contexto das demonstrações financeiras tomadas em conjunto.

## 20. Receita líquida de vendas

### Política contábil:

As principais fontes de receita da Companhia são:

- a) Comissões recebidas pelo serviço de intermediação de serviços turísticos, que compreende passagens aéreas, transportes terrestres, reservas de hotéis, intercâmbio cultural e profissional e comercialização de cruzeiros marítimos, assim como também para o produto denominado (fretamento aéreo) que compreende a comercialização de assentos.
- b) Taxas de serviço cobradas aos viajantes por serviços de seguro-viagem, receptivos, locação de veículos; entre outros; e
- c) Incentivos e comissões recebidos de companhias aéreas, empresas de cruzeiros marítimos e redes de hotéis, pela intermediação de seus produtos junto aos clientes.

## Principal ou Agente

### Natureza e a época do cumprimento das obrigações de desempenho

Os serviços turísticos, exceto para fretamento aéreo que intensificamos as operações em 2023, são fornecidos por terceiros, visto que o Grupo não tem o risco de estoque antes que haja a transferência dos pacotes turísticos aos seus clientes.

Conseqüentemente, para as vendas dos pacotes turísticos, o Grupo atua como 'agente' ou na execução de sua obrigação de desempenho e que na função de 'agente', reconhece a receita de intermediação da transação correspondente à diferença entre o valor recebido do cliente e os repasses efetuados aos terceiros.

Com relação ao produto denominado fretamento aéreo, o Grupo obtém o controle dos bens e serviços de outra parte antes de transferir o controle para o cliente e, portanto, a sua obrigação de desempenho é fornecer os próprios bens ou serviços aos seus clientes. Nesse sentido, o Grupo atua como 'principal' na operação.

### Política de reconhecimento da receita quando o Grupo atua como Agente

O Grupo, quando atua como agente, reconhece:

- a) a receita de intermediação no momento do embarque dos clientes que correspondente à diferença entre o valor recebido do cliente e os repasses efetuados aos terceiros, prestadores dos serviços turísticos; e
- b) demais receitas de vendas, incluindo as operações onde o Grupo atua como consolidadora e as vendas realizadas pelos portais na internet (exceto venda de pacotes turísticos), são reconhecidas nas demonstrações de resultados no momento da venda.

### Política de reconhecimento da receita quando o Grupo atua como Principal

O Grupo, quando atua como principal, reconhece a receita da seguinte forma:

- a) a receita de fretamento decorrente da venda de assentos de aeronave (“fretamento aéreo”) e seus respectivos custos dos serviços prestados são reconhecidos no momento do embarque dos clientes.

### Ajustes de margem

Após o embarque, podem existir variações entre os valores previstos a pagar aos fornecedores dos serviços e os efetivamente cobrados, basicamente relacionados a eventuais multas e penalidades por *no show* ou cancelamentos fora do prazo contratual, diferenças de tarifas, variações de taxa de câmbio e erros operacionais. Nesse caso, o Grupo realiza ajustes para os impactos advindos dessas cobranças, de forma a reconhecer a margem adequadamente pelo regime de competência.

A abertura da receita de intermediação é como segue:

	Controladora		Consolidado	
	31/12/2023	31/12/2022	31/12/2023	31/12/2022
Doméstico	486.172	537.862	646.081	706.696
Internacional	301.995	272.906	625.208	596.484
Cruzeiro marítimos	6.962	2.905	67.030	36.595
<b>Receita bruta de serviços (“agente”)</b>	<b>795.129</b>	<b>813.673</b>	<b>1.338.319</b>	<b>1.339.775</b>
Fretamentos	147.586	-	147.586	-
<b>Receita bruta de serviços (“principal”)</b>	<b>147.586</b>	<b>-</b>	<b>147.586</b>	<b>-</b>
<b>Receita bruta de serviços</b>	<b>942.715</b>	<b>813.673</b>	<b>1.485.905</b>	<b>1.339.775</b>
Impostos sobre venda	(20.723)	(25.825)	(38.085)	(45.772)
Outros custos de cancelamento	(22.167)	(63.002)	(15.130)	(72.408)
<b>Receita líquida de serviços</b>	<b>899.825</b>	<b>724.846</b>	<b>1.432.690</b>	<b>1.221.595</b>

**Balancos patrimoniais em 31 de dezembro de 2023 e 2022**  
 (Em milhares de reais, exceto quando indicado de outra forma)

	Notas	Controladora		Consolidado	
		31/12/2023	31/12/2022	31/12/2023	31/12/2022
<b>Passivo e Patrimônio líquido</b>					
<i>Circulante</i>					
Debêntures	12	161.497	693.735	161.497	693.735
Instrumentos financeiros derivativos	4.1.1	2.339	1.614	3.174	2.010
Fornecedores	11	510.542	433.813	867.919	753.408
Contratos a embarcar antecipados de pacotes turísticos	19	1.028.794	1.093.255	1.236.909	1.363.735
Salários e encargos sociais		56.274	108.320	72.548	145.846
Imposto de renda e contribuição social correntes		-	-	4.962	3.830
Impostos e contribuições a pagar		22.240	21.942	33.896	66.456
Contas a pagar de aquisição de controlada e investida	16.2	22.102	22.840	22.102	22.840
Passivo de arrendamento	13	20.319	11.488	25.133	16.742
Outras contas a pagar		32.099	34.337	50.128	61.793
<b>Total do passivo circulante</b>		<b>1.856.206</b>	<b>2.421.344</b>	<b>2.478.268</b>	<b>3.130.395</b>
<i>Não circulante</i>					
Debêntures	12	628.514	202.950	628.514	202.950
Provisão para perdas em investimento	9	9.220	25.712	-	-
Contas a pagar - partes relacionadas	18.1	96.139	75.178	-	-
Impostos e contribuições a pagar		7.172	19.266	8.941	21.173
Provisão para demandas judiciais e administrativas e passivo contingente	14	86.651	57.061	170.931	94.796
Contas a pagar de aquisição de controlada e investida	16.2	84.990	90.118	84.990	90.118
Passivo de arrendamento	13	28.583	23.773	43.408	43.565
Contratos a embarcar antecipados de pacotes turísticos	19	624	2.276	2.207	6.164
Outras contas a pagar		2.993	466	5.666	11.925
<b>Total do passivo não circulante</b>		<b>944.886</b>	<b>496.800</b>	<b>944.657</b>	<b>470.691</b>
<i>Patrimônio líquido</i>	17				
Capital social		1.755.264	1.414.018	1.755.264	1.414.018
Reservas de capital		1.224.579	812.641	1.224.579	812.641
Ágio em transações de capital		(183.846)	(183.846)	(183.846)	(183.846)
Outros resultados abrangentes		56.830	61.655	56.830	61.655
Ações em tesouraria		(120)	(120)	(120)	(120)
Prejuízos acumulados		(2.244.748)	(1.787.868)	(2.244.748)	(1.787.868)
<b>Patrimônio líquido</b>		<b>607.959</b>	<b>316.480</b>	<b>607.959</b>	<b>316.480</b>
<b>Total do passivo e patrimônio líquido</b>		<b>3.409.051</b>	<b>3.234.624</b>	<b>4.030.884</b>	<b>3.917.566</b>

As notas explicativas são parte integrante das demonstrações financeiras individuais e consolidadas.

## Cyrela S/A (DTT)

### PAA

#### Reconhecimento de receitas

A Companhia reconhece a receita com venda de imóveis durante a execução das obras como previsto no Ofício Circular CVM/SNC/SEP nº 02/2018, conforme descrito na nota explicativa nº 2.3.1 às demonstrações financeiras individuais e consolidadas. Os procedimentos utilizados pela Companhia envolvem o uso de estimativas para o cálculo da apropriação imobiliária, como por exemplo, prever os custos a serem incorridos até o final das obras para determinação do custo orçado, e em comparação aos custos incorridos, determinar o percentual de evolução da obra (POC).

Esse tema foi considerado um assunto principal em nossa auditoria, considerando a relevância dos valores envolvidos, e ao risco de tais estimativas relacionadas ao custo orçado (custos incorridos em adição aos custos a incorrer), para fins da estimativa do percentual de evolução da obra (POC), utilizarem premissas que podem ou não se concretizar, e que exigem julgamento e avaliação por parte da Administração. Mudanças nas premissas utilizadas no cálculo do custo orçado e, conseqüentemente, no percentual de evolução da obra (POC) podem resultar em ajustes relevantes sob o valor da receita registrado no exercício e em exercícios futuros.

#### Como o assunto foi conduzido em nossa auditoria

Nossos procedimentos de auditoria incluíram, entre outros: (i) entendimento das atividades de controles internos relevantes atreladas ao cálculo do percentual de evolução da obra (POC) e do reconhecimento contábil da receita; (ii) obtenção das estimativas do custo orçado de obra aprovadas internamente pelas áreas competentes; (iii) projeções analíticas de custos a incorrer para os empreendimentos em construção no exercício, com base em informações históricas, com o objetivo de avaliar a razoabilidade do custo orçado a incorrer; (iv) testes, em base amostral, da documentação suporte dos custos incorridos; (v) testes, em base amostral, da documentação suporte para avaliar a razoabilidade e integridade das informações do valor geral de venda (VGV) contido no mapa de apropriação, base para a receita contabilizada do exercício; (vi) recálculo da receita com base no percentual de evolução da obra (POC); (vii) testes, em base amostral, da documentação suporte dos custos a incorrer; e (viii) avaliação das divulgações nas demonstrações financeiras.

Com base no resultado dos procedimentos de auditoria efetuados, entendemos que: (i) as premissas utilizadas pela Administração para estimar os custos a incorrer, assim como as respectivas divulgações nas notas explicativas, são aceitáveis no contexto das demonstrações financeiras individuais e consolidadas como um todo; e (ii) os cálculos efetuados pela Administração sobre o percentual de conclusão correspondem substancialmente aos critérios estabelecidos conforme Ofício Circular CVM/SNC/SEP nº 02/2018.

### 2.3.1 Apuração do resultado de incorporação imobiliária, venda de imóveis e outras

- i) A apuração do resultado de incorporação e venda de imóveis é feita segundo os seguintes critérios:
- a) Nas vendas de unidades concluídas, a receita é reconhecida no momento em que a venda é efetivada (transferência de controle), independentemente do prazo de recebimento do valor contratual, e as receitas são mensuradas pelo valor justo da contraprestação recebida ou a receber.
  - b) Nas vendas de unidades não concluídas, são observados os seguintes procedimentos:

A Companhia, suas controladas e investidas, adotaram o CPC 47/IFRS 15 – “Receitas de Contratos com Clientes”, a partir de 1º de janeiro de 2018, contemplando também as orientações contidas no Ofício Circular CVM/SNC/SEP no 02/2018, de 12 de dezembro de 2018, o qual estabelece procedimentos contábeis referentes ao reconhecimento, mensuração e divulgação de certos tipos de transações oriundas de contratos de compra e venda de unidade imobiliária não concluída nas companhias abertas brasileiras do setor de incorporação imobiliária. Não houve efeitos relevantes com a adoção do CPC 47 e referido ofício circular para o Grupo.

O Ofício circular afirma que a aplicação da NBC TG 47 (IFRS 15) às transações de venda de unidades imobiliárias não concluídas, realizadas por entidades registradas na CVM do setor de incorporação imobiliária, têm questões centrais, como: (a) o foco no contrato (unidade de conta); (b) o monitoramento contínuo dos contratos; (c) uma estrutura de controles internos em padrão de qualidade considerado, no mínimo, aceitável para os propósitos aos quais se destina; (d) a realização de ajustamentos tempestivos; e (e) a qualidade da informação (valor preditivo e confirmatório das demonstrações contábeis).

Os contratos de venda firmados entre a Companhia dão-se no modelo no qual a incorporadora financia o promitente durante a fase de construção do projeto, através de recursos próprios e/ou obtenção de financiamento (SFH) junto a instituições financeiras. Em regra, projetos de construção de unidades imobiliárias voltadas a pessoas de média e alta renda. Com a assinatura do contrato, o mutuário se compromete a pagar durante a fase de construção até 30% do valor da unidade imobiliária diretamente à incorporadora, que suporta

todo o risco de crédito durante a fase de construção. Findo fisicamente o projeto, o mutuário precisa quitar o saldo devedor com recursos próprios (incluindo a utilização do saldo do FGTS, se aplicável) e/ou obter junto a uma instituição financeira - IF o financiamento necessário para pagar o saldo devedor junto à incorporadora, que gira em torno de 70% do valor da unidade imobiliária (a unidade imobiliária concluída é então dada em garantia por meio de alienação fiduciária à IF). O risco de mercado da unidade imobiliária, desde o momento da venda, recai todo sobre o mutuário, que pode se beneficiar de eventuais valorizações e realizá-las mediante a transferência onerosa de seu contrato junto a terceiros, com a anuência da incorporadora, ou se prejudicar com eventuais desvalorizações (momento em que alguns mutuários forcejam o distrato).

Com isso, nas vendas de unidades não concluídas, são observados os seguintes procedimentos:

- As receitas de vendas, os custos de terrenos e construção, e as comissões de vendas são apropriados ao resultado utilizando o método do percentual de conclusão de cada empreendimento, sendo esse percentual mensurado em razão do custo incorrido em relação ao custo total orçado dos respectivos empreendimentos;
  - O custo incorrido, (incluindo o custo do terreno e demais gastos relacionados diretamente com a formação do estoque) correspondente às unidades vendidas, é apropriado integralmente ao resultado. Para as unidades ainda não comercializadas, o custo incorrido é apropriado ao estoque na rubrica “Imóveis a comercializar”;
  - Os montantes das receitas de vendas reconhecidos que sejam superiores aos valores efetivamente recebidos de clientes, são registrados em ativo circulante ou realizável a longo prazo, na rubrica “Contas a receber”. Os montantes recebidos com relação à venda de unidades que sejam superiores aos valores reconhecidos de receitas, são contabilizados na rubrica “Adiantamentos de clientes”;
  - Os juros e a variação monetária, incidentes sobre o saldo de contas a receber, assim como o ajuste a valor presente do saldo de contas a receber, são apropriados ao resultado de incorporação e venda de imóveis quando incorridos, obedecendo ao regime de competência dos exercícios “pro rata temporis”;
  - Os encargos financeiros de contas a pagar por aquisição de terrenos e os diretamente associados ao financiamento da construção, são capitalizados e registrados aos estoques de imóveis a comercializar, e apropriados ao custo incorrido das unidades em construção até a sua conclusão e observando-se os mesmos critérios de apropriação do custo de incorporação imobiliária na proporção das unidades vendidas em construção;
  - Os tributos incidentes e diferidos sobre a diferença entre a receita incorrida de incorporação imobiliária e a receita acumulada submetida à tributação são calculados e refletidos contabilmente por ocasião do reconhecimento dessa diferença de receita;
  - As demais despesas, incluindo, de propaganda e publicidade são apropriadas ao resultado quando incorridas.
- c) Nos distratos de contrato de compromisso de compra e venda de imóveis, a receita e o custo reconhecido no resultado são revertidos, conforme os critérios de apuração mencionados anteriormente. A reversão do custo aumenta os estoques. A Companhia também reconhece, por efeito do distrato, o passivo de devolução de adiantamentos de cliente e os efeitos de ganho ou perda são reconhecidos imediatamente ao resultado.

- d) A Companhia efetua a provisão para distratos, quando em sua análise é identificada incertezas quanto à entrada dos fluxos de caixa futuros para a entidade. Estas provisões vinculam-se ao fato de que o reconhecimento de receita está condicionado ao grau de confiabilidade quanto à entrada, para a entidade, dos fluxos de caixa gerados a partir da receita reconhecida. A mensuração da provisão para distratos baseado em premissas que consideram o histórico e perspectivas de perdas esperadas de suas operações correntes e suas estimativas. Exemplos: (a) atrasos no pagamento das parcelas; (b) condições econômicas locais ou nacionais desfavoráveis; entre outros. Caso existam tais evidências, a respectiva provisão é registrada, tais premissas são revisadas anualmente para considerar eventuais alterações nas circunstâncias e históricos.

ii) Prestação de serviços de construção

Receitas decorrentes da prestação de serviços imobiliários são reconhecidas na medida em que os serviços são prestados, e estão vinculadas com a atividade de administração de construção para terceiros e consultoria técnica.

iii) Operações de permuta

A permuta de terrenos tem por objeto o recebimento de terrenos de terceiros para liquidação por meio da entrega de unidades imobiliárias ou o repasse de parcelas provenientes das vendas das unidades imobiliárias dos empreendimentos. Os terrenos adquiridos pela Companhia e por suas controladas são registrados pelo seu valor justo, como um componente do estoque, em contrapartida a adiantamento de clientes no passivo. As receitas e os custos decorrentes de operações de permutas são apropriados ao resultado ao longo do período de construção dos empreendimentos, conforme critérios descritos no item i) b) acima.

## Embraer S/A (KPMG)

### **2.3.16 Receita de contrato com cliente**

A receita é mensurada com base na contraprestação recebida ou que a Companhia espera receber pela comercialização de produtos e serviços no curso normal das atividades. A receita é apresentada líquida dos impostos, das devoluções, dos abatimentos e dos descontos.

#### **Receitas de vendas de aeronaves e peças de reposição**

As receitas de vendas são reconhecidas quando o controle dos bens prometidos é transferido ao cliente, isto é, quando todas as condições para reconhecimento são cumpridas. As receitas relacionadas as aeronaves comerciais, executivas e agrícolas, bem como peças de reposição, são reconhecidas em um momento do tempo, como por exemplo, no momento da entrega ao cliente ou do embarque.

O prazo médio de recebimento dos contratos de venda de peças é 30 dias após a transferência do controle do bem ao cliente.

A Companhia também identifica as diversas obrigações de desempenho previstas no contrato, tais como fornecimento de peças de reposição, treinamento, representante técnico e outras obrigações, e aloca o preço individual de cada obrigação, assim como as contraprestações variáveis, tais como descontos, abatimentos e outros proporcionalmente aos preços de venda individuais que são estimados pelo método do custo esperado mais margem. Nos contratos de venda de aeronaves do segmento Defesa & Segurança, não há base comparativa do preço de venda individual considerando a alta customização dos produtos, assim o preço individual é alocado na obrigação de desempenho considerando o método do custo esperado mais margem.

#### **Receitas de prestação de serviços**

As receitas de prestação de serviços são reconhecidas ao longo do tempo à medida que os serviços são prestados. Os serviços incluem principalmente serviços técnicos, treinamento, manutenção de aeronaves e peças, serviços de modernização e programas de suporte.

O prazo médio de recebimento é 30 dias. Para alguns serviços, como modernização de aeronaves de defesa, o prazo para recebimento segue o cronograma acordado entre as partes.

Devido à ausência de um padrão de utilização que possa ser confiavelmente projetado, as receitas dos programas de pool de peças reparáveis e de suporte total são reconhecidas de forma linear ao longo da vigência do contrato e consiste em uma taxa fixa e parte em uma taxa variável diretamente relacionada com as horas efetivamente voadas pela aeronave coberta por esses programas.

#### **Receitas de contratos de longo prazo**

No segmento Defesa & Segurança, a receita é reconhecida ao longo do tempo, pois o controle sobre os bens produzidos é transferido ao cliente ao longo do tempo. A Companhia transfere o controle ao longo do tempo quando:

- O cliente obtém e utiliza simultaneamente os benefícios resultantes do desempenho da Companhia à medida que este é entregue.
- O desempenho da Companhia resulta na criação ou aprimoramento de ativos sob controle do cliente, à medida que esses ativos são desenvolvidos ou aprimorados.
- O desempenho da entidade não gera um ativo com uso alternativo significativo, e a Companhia possui um direito exigível ao recebimento do pagamento pelo trabalho concluído até a presente data, no caso de rescisão do contrato por conveniência dos clientes.

A receita destes contratos é mensurada de acordo com o método de execução percentual ("método PoC"), ou seja, a receita contratada é multiplicada pelo percentual calculado a razão dos custos incorridos em relação aos custos estimados totais para a conclusão dos contratos.

A adequação do reconhecimento de receitas, relativas aos contratos de longo prazo do segmento Defesa & Segurança é realizada com base nas melhores estimativas da Administração dos custos estimados totais, na medida em que se tornam evidentes.

A Companhia entende que o método de custo incorrido fornece as bases mais confiáveis para estimar o progresso dos contratos cujas receitas são reconhecidas ao longo do tempo.

Não há componente de financiamento significativo nos contratos de longo prazo de Defesa & Segurança. Os prazos de recebimento são substancialmente alinhados com as etapas de execução e entregas de cada contrato, acordadas entre a Companhia e os clientes, com isso não havendo expectativa de nenhuma das partes de financiar a outra.

#### **Ativos e passivos de contrato**

Os ativos de contrato relacionam-se aos direitos da Companhia à contraprestação pelo trabalho concluído e não faturado na data das demonstrações financeiras, principalmente dos contratos de longo prazo de Defesa & Segurança que são mensurados com base no percentual de conclusão da obrigação de desempenho, e líquidos de eventual perda de crédito esperada. Os ativos de contrato são transferidos para contas a receber de clientes quando os direitos se tornam incondicionais. As perdas de crédito esperadas são calculadas sobre os saldos de ativos de contrato, conforme Nota 30.2.

Os passivos de contrato referem-se a adiantamentos de contraprestação não reembolsáveis recebidos pela Companhia antes das entregas das aeronaves e com base nos aceites de contratos de longo prazo de Defesa & Segurança cuja etapa do contrato ainda não foi executada (adiantamentos de clientes), assim como referentes ao fornecimento de peças de reposição, treinamento, representante técnico e outras obrigações constantes nos contratos de venda de aeronaves (múltiplos elementos).

### 3.1 Receita de contratos de longo prazo

Conforme Nota 2.3.16, uma parcela significativa das receitas do segmento Defesa & Segurança decorre de contratos de longo prazo. Essas receitas são reconhecidas ao longo do tempo e mensuradas de acordo com o método PoC, o qual utiliza os custos estimados totais como principal informação. Assim, para determinar o progresso das obrigações de desempenho, estimativas significativas são utilizadas para estimar os custos totais do contrato e os custos restantes para conclusão.

Durante a execução do contrato, a Companhia avalia os custos incorridos e, se necessário for, reajusta os custos estimados totais para conclusão para refletir as variações ocorridas, principalmente aquelas decorrentes de alterações relevantes nas circunstâncias e novos eventos, como modificações contratuais.

Uma modificação de contrato pode envolver alterações no escopo, no preço ou em ambos. Nos contratos de longo prazo da Defesa & Segurança, tais modificações podem incluir reajuste econômico, reequilíbrio econômico-financeiro, aumento ou redução de escopo ou revisão do cronograma de entregas. A existência de uma modificação de contrato requer uma revisão das premissas de reconhecimento de receita dos contratos ao longo do tempo (incluindo receita e custos estimados totais para conclusão) por parte da Administração.

A receita decorrente de uma modificação de contrato é reconhecida somente quando o objeto da modificação é aprovado pelas partes do contrato, o que geralmente ocorre na assinatura de um aditivo contratual nos contratos da Defesa & Segurança. Uma modificação de contrato pode também existir ainda que as partes do contrato tenham um litígio sobre o escopo ou preço da modificação, caso os direitos e obrigações das partes alterados pela modificação em discussão sejam executáveis frente aos termos do contrato original e a legislação vigente aplicável.

Quaisquer ajustes nas receitas e nos custos estimados para conclusão são reconhecidos de forma cumulativa no resultado quando as circunstâncias que levam a revisão são identificadas pela Administração.

Em um cenário hipotético de aumento ou redução em 10% nos custos estimados totais para conclusão dos contratos em curso em 31 de dezembro de 2023, frente às estimativas da Administração, a receita e o lucro bruto da Companhia seriam ajustados de forma negativa em R\$ 474.782 ou de forma positiva em R\$ 559.951, respectivamente.

## 30. RECEITA DE CONTRATO COM CLIENTES

Veja política contábil na Nota 2.3.16.

### 30.1 Receita desagregada por categoria e região geográfica

31.12.2023

	América Latina, exceto				Brasil	Outros	Total Geral
	América do Norte	Europa	Asia Pacifico	Brasil			
Aeronaves	12.543.858	2.606.239	98.366	269.100	643.582	133.628	16.294.773
Peças de reposição	1.248.872	466.432	115.756	51.840	326.743	77.325	2.286.968
Serviço	2.433.513	1.100.195	469.427	170.394	641.725	281.758	5.097.012
Contratos de longo prazo							
- aeronaves e desenvolvimento	3.605	1.327.739	328.371	110	617.144	-	2.276.969
Outros	20.851	107.906	-	-	26.038	-	154.795
<b>Total</b>	<b>16.250.699</b>	<b>5.608.511</b>	<b>1.011.920</b>	<b>491.444</b>	<b>2.255.232</b>	<b>492.711</b>	<b>26.110.517</b>

31.12.2022

	América Latina, exceto				Brasil	Outros	Total Geral
	América do Norte	Europa	Asia Pacifico	Brasil			
Aeronaves	11.137.712	2.419.405	-	105.873	592.400	431.483	14.686.873
Peças de reposição	1.426.922	340.078	124.384	42.479	284.577	53.468	2.271.908
Serviço	2.213.231	1.001.329	395.115	126.498	840.135	238.092	4.814.400
Contratos de longo prazo							
- aeronaves e desenvolvimento	-	771.866	-	-	839.673	1.864	1.613.403
Outros	7.161	9.101	-	-	45.925	-	62.187
<b>Total</b>	<b>14.785.026</b>	<b>4.541.779</b>	<b>519.499</b>	<b>274.850</b>	<b>2.602.710</b>	<b>724.907</b>	<b>23.448.771</b>

### 30.2 Ativos e passivos de contratos

#### Ativos de contrato

	Controladora		Consolidado	
	31.12.2023	31.12.2022	31.12.2023	31.12.2022
Circulante	1.564.990	1.316.795	2.464.562	2.636.980
Não circulante	11.540	3.409	11.540	3.409

Ativos de contrato - R\$ 1.354.758 contidos na posição consolidada de ativos de contratos em 31 de dezembro de 2022 foram faturados e recebidos pela Companhia em 2023.

Em 31 de dezembro de 2023, a perda de crédito esperada reconhecida sobre o saldo consolidado de ativos de contratos é R\$ 13.100 (2022: R\$ 18.538).

	Controladora		Consolidado	
	31.12.2023	31.12.2022	31.12.2023	31.12.2022
Adiantamento de clientes - Aeronave e contratos de longo prazo	4.219.370	3.884.511	11.315.827	9.124.538
Adiantamento de clientes - Partes relacionadas	2.029.453	1.464.649	-	-
Receitas diferidas com múltiplo elemento	733.932	815.607	985.222	1.122.862

#### Passivos de contrato

	Controladora		Consolidado	
	31.12.2023	31.12.2022	31.12.2023	31.12.2022
Circulante	5.465.808	5.345.644	9.290.401	7.664.663
Não circulante	1.516.947	819.123	3.010.648	2.582.737

Passivos de contrato - R\$ 6.202.573 contidos na posição consolidada de passivos de contratos em 31 de dezembro de 2022 (R\$ 3.835.813 na Controladora) foram reconhecidos como receita em 2023.

### 30.3 Obrigações de desempenho

A Companhia possui uma carteira de pedidos firmes ("Backlog"), cujas obrigações de desempenho encontram-se insatisfeitas ou parcialmente satisfeitas. O valor de receita alocada às obrigações de desempenho ainda não satisfeitas (ou parcialmente satisfeitas) em 31 de dezembro de 2023 é de R\$ 90,6 bilhões / US\$ 18,7 bilhões (2022: R\$ 91,2 bilhões / US\$ 17,5 bilhões), sendo que R\$ 83,2 bilhões / US\$ 17,2 bilhões (2022: R\$ 81,1 bilhões / US\$ 15,5 bilhões) deverá ser realizado nos próximos 5 anos, conforme a estimativa da Companhia.

ATIVO	Nota	Controladora		Consolidado	
		31.12.2023	31.12.2022	31.12.2023	31.12.2022
<b>CIRCULANTE</b>					
Caixa e equivalentes de caixa	5	1.839.068	2.525.822	7.887.311	9.479.949
Investimentos financeiros	6	16.198	-	2.525.758	2.579.508
Contas a receber de clientes	7	277.136	357.948	1.053.609	1.058.918
Contas a receber de sociedades controladas	13.3	1.226.140	1.311.479	-	-
Instrumentos financeiros derivativos	8	84.840	27.916	84.840	27.916
Financiamentos a clientes	9	19.904	231.697	40.424	265.124
<b>Ativos de contrato</b>	<b>30.2</b>	<b>1.564.990</b>	<b>1.316.795</b>	<b>2.464.562</b>	<b>2.636.980</b>
Estoques	10	9.002.260	8.683.792	12.761.730	12.152.115
Imposto de renda e contribuição social		23.202	25.508	982.808	550.411
Outros ativos	11	899.935	875.886	1.515.073	1.285.777
<b>TOTAL DO CIRCULANTE</b>		<b>14.953.673</b>	<b>15.356.843</b>	<b>29.316.115</b>	<b>30.036.698</b>
<b>NÃO CIRCULANTE</b>					
Investimentos financeiros	6	-	-	823.251	886.901
Contas a receber de clientes	7	-	-	16.346	11.862
Instrumentos financeiros derivativos	8	-	29.983	-	29.983
Financiamentos a clientes	9	188.031	40.424	263.198	262.866
<b>Ativos de contrato</b>	<b>30.2</b>	<b>11.540</b>	<b>3.409</b>	<b>11.540</b>	<b>3.409</b>
Imposto de renda e contribuição social diferidos	23.1	-	-	666.571	251.064
Outros ativos	11	493.884	457.428	684.169	705.221
Investimentos	12	15.953.504	15.380.823	136.440	64.196
Imobilizado	14	4.501.914	4.852.678	8.572.641	8.605.079
Intangível	15	9.739.159	10.350.007	11.284.980	11.721.435
<b>Direito de uso</b>		<b>83.258</b>	<b>31.983</b>	<b>425.977</b>	<b>339.611</b>
<b>TOTAL DO NÃO CIRCULANTE</b>		<b>30.971.290</b>	<b>31.146.735</b>	<b>22.885.113</b>	<b>22.881.627</b>
<b>TOTAL DO ATIVO</b>		<b>45.924.963</b>	<b>46.503.578</b>	<b>52.201.228</b>	<b>52.918.325</b>

As notas explicativas são parte integrante das demonstrações financeiras.

PASSIVO	Nota	Controladora		Consolidado	
		31.12.2023	31.12.2022	31.12.2023	31.12.2022
<b>CIRCULANTE</b>					
Fornecedores	17	3.761.936	3.436.568	3.809.927	3.858.257
Fornecedores - Risco sacado	18	171.263	132.426	181.929	143.358
<b>Passivo de arrendamento</b>	<b>20.1</b>	<b>5.941</b>	<b>3.706</b>	<b>66.616</b>	<b>62.369</b>
Empréstimos e financiamentos	19	2.769.972	1.830.158	615.117	1.609.856
Contas a pagar	21	824.953	853.066	1.608.797	1.668.942
Contas a pagar a sociedades controladas	13.3	866.896	693.282	-	-
<b>Passivos de contrato</b>	<b>30.2</b>	<b>5.465.808</b>	<b>5.345.644</b>	<b>9.290.401</b>	<b>7.664.663</b>
Instrumentos financeiros derivativos	8	290	9.846	414.825	299.465
Impostos e encargos sociais a recolher	22	137.669	169.307	206.210	246.375
Imposto de renda e contribuição social		-	-	946.889	559.524
Receitas diferidas		18.744	12.173	49.775	13.653
Provisões	24.1	402.151	491.767	555.591	660.282
<b>TOTAL DO CIRCULANTE</b>		<b>14.425.623</b>	<b>12.977.943</b>	<b>17.746.077</b>	<b>16.786.744</b>
<b>NÃO CIRCULANTE</b>					
<b>Passivo de arrendamento</b>	<b>20.1</b>	<b>86.077</b>	<b>31.775</b>	<b>397.840</b>	<b>307.772</b>
Empréstimos e financiamentos	19	13.813.733	16.455.757	13.358.392	15.103.579
Contas a pagar	21	138.344	53.523	268.180	266.807
<b>Passivos de contrato</b>	<b>30.2</b>	<b>1.516.947</b>	<b>819.123</b>	<b>3.010.648</b>	<b>2.582.737</b>
Instrumentos financeiros derivativos	8	-	-	191.125	209.406
Impostos e encargos sociais a recolher	22	81.735	67.950	88.540	68.666
Imposto de renda e contribuição social	23.4	22.868	20.732	24.880	20.732
Imposto de renda e contribuição social diferidos	23.1	1.224.320	1.657.250	1.475.262	1.933.440
Receitas diferidas		370.017	360.802	85.885	117.760
Provisões	24.1	754.987	662.033	840.169	783.901
<b>TOTAL DO NÃO CIRCULANTE</b>		<b>18.009.028</b>	<b>20.128.945</b>	<b>19.740.921</b>	<b>21.394.800</b>
<b>TOTAL DO PASSIVO</b>		<b>32.434.651</b>	<b>33.106.888</b>	<b>37.486.998</b>	<b>38.181.544</b>
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>					
Capital social	28.1	5.159.617	5.159.617	5.159.617	5.159.617
Ações em tesouraria	28.4	(87.103)	(87.103)	(87.103)	(87.103)
Remuneração baseada em ações		116.381	94.386	116.381	94.386
Ajuste de avaliação patrimonial		9.449.606	10.228.138	9.449.606	10.228.138
Resultado nas operações com acionistas não controladores		444.877	378.277	444.877	378.277
Prejuízos acumulados		(1.593.066)	(2.376.625)	(1.593.066)	(2.376.625)
		<b>13.490.312</b>	<b>13.396.690</b>	<b>13.490.312</b>	<b>13.396.690</b>
Participação de acionistas não controladores		-	-	1.223.918	1.340.091
<b>TOTAL DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>		<b>13.490.312</b>	<b>13.396.690</b>	<b>14.714.230</b>	<b>14.736.781</b>
<b>TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>		<b>45.924.963</b>	<b>46.503.578</b>	<b>52.201.228</b>	<b>52.918.325</b>

## Fleury S/A (PwC)

### PAA

Porque é um PAA	Como o assunto foi conduzido em nossa auditoria
<p><b>Reconhecimento da Receita (Nota 26)</b></p> <p>As <b>receitas</b> da Companhia são oriundas de prestação de serviços e o reconhecimento é efetuado com base nos serviços realizados até a data do balanço, para os quais é necessário determinar o montante da <b>receita</b> a ser reconhecida, <b>considerando os serviços prestados e faturados e os serviços prestados, porém, ainda não faturados</b>, e a estimativa das perdas com procedimentos efetuados mas não aprovados pelos planos e operadoras de saúde (denominadas "glosas"). <b>Considerando o número elevado de localidades onde os serviços são prestados, os processos, adotados pela administração, devem envolver controles e análises rígidos para assegurar que as receitas dos serviços prestados sejam contabilizadas dentro do correto período de competência, bem como assegurar que os saldos a receber correspondentes estejam reconhecidos pelo valor realizável.</b></p> <p><b>Devido à relevância dos montantes no processo de reconhecimento das <b>receitas</b> de prestação de serviços, bem como às características inerentes ao processo de determinação das estimativas relacionadas à mensuração das perdas estimadas com glosas, que envolve análise de premissas e critérios de mensuração, entendemos que esses assuntos são significativos em nossos trabalhos de auditoria.</b></p>	<p><b>Nossos procedimentos de auditoria</b> incluíram, entre outros:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>(i) <b>Entendimento sobre o processo e adequação das políticas contábeis</b> adotadas pela Companhia e suas controladas para o reconhecimento de <b>receita</b>, especificamente os relacionados ao faturamento dos serviços prestados e à mensuração dos serviços prestados e ainda não faturados (<b>receitas a faturar</b>).</li> <li>(ii) <b>Análise da reconciliação dos relatórios de faturamento</b> para o período de janeiro a dezembro de 2023 com o saldo contábil de <b>receita</b> reconhecida nas demonstrações financeiras.</li> <li>(iii) <b>Realização de testes documentais</b>, em base amostral, sobre a existência de <b>receita</b> de serviços faturados e a faturar no exercício, avaliando o momento do reconhecimento da <b>receita</b> e montantes reconhecidos.</li> <li>(iv) <b>Análise das premissas e dos critérios para mensuração</b> das perdas estimadas com glosas e sua aderência às políticas contábeis da Companhia, bem como a realização de recálculo das provisões para perdas com glosas em 31 de dezembro de 2023.</li> <li>(v) <b>Leitura das divulgações nas demonstrações financeiras individuais e consolidadas.</b></li> </ul> <p>Como resultado das evidências obtidas por meio dos procedimentos acima resumidos, <b>consideramos razoáveis os critérios adotados pela administração para o reconhecimento de receitas de prestação de serviços e das provisões para perdas estimadas com glosas.</b></p>

## 26. Receita de prestação de serviços

### a) Política

A **receita** é reconhecida quando o controle e todos os direitos e benefícios decorrentes da prestação dos serviços fluem para o cliente, representado pelo momento da emissão do laudo cujo prazo atual é similar ao da realização do exame.

A alocação da remuneração pelos serviços prestados, basicamente refere-se a análises clínicas com única obrigação de desempenho definida (realização e análise do exame), sendo o preço da transação definida entre a Companhia e seus respectivos clientes. Não há contraprestação variável, obrigações de devolução ou restituição, tampouco componente de financiamento significativo ou obrigações de desempenho restantes.

Os contratos celebrados entre a Companhia e seus respectivos clientes contém substância comercial, uma vez que são aprovados pelas partes e possuem os direitos de cada parte, bem como as condições de pagamento identificadas.

A obrigação de desempenho nestes contratos refere-se à realização da análise clínica, iniciada com a coleta do material para posterior emissão do laudo diagnóstico, que fica disponível ao usuário clínico por meio do site ou para retirada em uma das unidades de atendimento. As linhas de serviços de medicina diagnóstica e medicina integrada não possuem distinção quanto a obrigações de desempenho a serem atingidas.

As receitas provenientes desta prestação de serviços já são registradas deduzidas de quaisquer estimativas de abatimentos, descontos e glosas.

### b) Principais linhas de serviços

**Medicina Diagnóstica:** Realização de exames laboratoriais e de imagem para clientes que são atendidos nas unidades de atendimento própria do Grupo Fleury.

**Medicina Integrada:** Referem-se à realização de exames voltados às análises clínicas, fornecendo informações diagnósticas de alto valor agregado, também contempla os serviços de checkup, gestão de saúde, plataforma de saúde, genômica, day clinic, centro de infusões, ortopedia e oftalmologia.

**Dental:** Exames odontológicos por imagem realizados pela controlada em conjunto Papaiz (venda da operação concluída em fevereiro de 2023).

### c) Remuneração esperada

Os serviços prestados aos clientes são remunerados conforme segue (valores estipulados contratualmente):

- i) volume de prestação de serviços de análises clínicas (análises e diagnósticos realizados); e
- ii) pacotes definidos de análises clínicas, onde a remuneração é baseada em pacotes de procedimentos pré-definidos (checkups) ao usuário clínico

#### d) Estimativa de glosas (Consolidado)

Realizada com base em análises históricas e tendências comerciais, sendo adotado pela Companhia em 31 de dezembro de 2023 a estimativa de 1% sobre a receita bruta de medicina diagnóstica em que a contraparte são os convênios (1% em 31 de dezembro de 2022), faturada ou não. Essa estimativa é revisada pela Companhia a cada data de demonstração financeira.

#### e) Composição dos saldos

	Controladora		Consolidado	
	2023	2022	2023	2022
Receita Bruta	4.319.265	3.994.926	6.961.334	4.803.024
Impostos	(264.962)	(243.567)	(428.195)	(295.053)
Glosas	(40.835)	(36.111)	(50.113)	(39.942)
Abatimentos	(7.482)	(3.218)	(12.176)	(4.989)
<b>Receita Líquida</b>	<b>4.005.986</b>	<b>3.712.030</b>	<b>6.470.850</b>	<b>4.463.040</b>

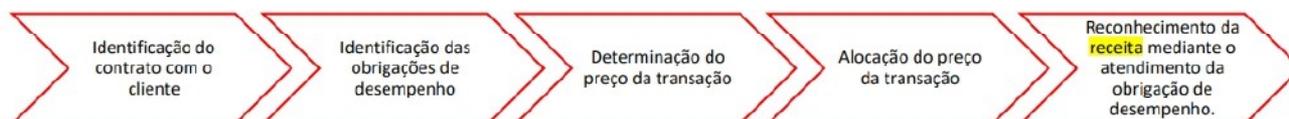
O desmembramento da receita líquida entre as principais linhas de serviços da Companhia (Medicina Diagnóstica, Medicina Integrada), estão apresentadas na Nota Explicativa 33 - Informações por segmento de negócios.

## Lojas Renner S/A (EY)

### 34. RECEITAS

#### 34.1 Política contábil

O CPC 47/IFRS15 – **Receita** de Contratos de Clientes estabelece um modelo que evidencia se os critérios para a contabilização foram satisfeitos observando as seguintes etapas:



Considerando esses aspectos, as **receitas** são registradas pelo valor que reflete a expectativa da Companhia de receber pela contrapartida dos produtos e serviços financeiros oferecidos aos clientes.

A **receita** bruta é apresentada deduzindo os abatimentos e os descontos, além das eliminações de **receitas** entre partes relacionadas e do ajuste à valor presente (N.E. 8.1).

- i) **Venda de mercadorias – varejo:** vendas realizadas à vista, em dinheiro ou cartão de débito, a prazo, com cartões de terceiros ou cartão Renner, e por financiamentos concedidos pela controlada indireta Realize CFI, tanto em lojas físicas, como no *ecommerce*. A **receita** é reconhecida no resultado quando a mercadoria é entregue ao cliente.
- ii) **Serviços:** operações de crediário próprio, empréstimos pessoa física e jurídica e financiamento de vendas pela controlada indireta Realize CFI, com resultado apropriado considerando a taxa efetiva de juros ao longo da vigência dos contratos. Em serviços também incluímos as **receitas** de comissões de vendas do *Marketplace* junto às empresas parceiras, comissões de intermediações de vendas, serviços *intercompany*, entregas urbanas e soluções completas e customizadas de gestão de logística.

	Controladora		Consolidado	
	2023	2022	2023	2022
<b>Receita operacional bruta</b>	<b>13.816.022</b>	<b>13.381.125</b>	<b>17.265.660</b>	<b>16.695.931</b>
Vendas de mercadorias (i)	13.676.974	13.282.820	15.125.190	14.831.797
<b>Receitas</b> de serviços	139.048	98.305	2.140.470	1.864.134
<b>Deduções</b>	<b>(3.215.369)</b>	<b>(3.039.385)</b>	<b>(3.617.811)</b>	<b>(3.424.794)</b>
Impostos sobre vendas de mercadorias	(3.192.651)	(3.019.852)	(3.481.933)	(3.301.901)
Impostos sobre <b>receitas</b> de serviços	(22.718)	(19.533)	(135.878)	(122.893)
<b>Receita operacional líquida</b>	<b>10.600.653</b>	<b>10.341.740</b>	<b>13.647.849</b>	<b>13.271.137</b>

- (i) Vendas de mercadorias líquida de devoluções e cancelamentos.

De acordo com a política de devoluções, o cliente recebe no ato da devolução um bônus vale-troca com mesmo valor da mercadoria devolvida para utilização em uma nova compra.

## Marcopolo S/A (KPMG)

### PAA

Reconhecimento de receita	
Veja a Nota 2.21(a) e 26 das demonstrações financeiras individuais e consolidadas	
Principais assuntos de auditoria	Como auditoria endereçou esse assunto
<p>Conforme mencionado na Nota 2.21(a), a Companhia reconhece suas <b>receitas quando a obrigação de desempenho é satisfeita e possui evidências objetivas de que todos os critérios para aceitação foram atendidos</b>. Considerando o volume de transações envolvidas, focamos nossos trabalhos no reconhecimento de <b>receita</b>, pois são realizadas vendas de valores significativos e, em decorrência da logística de entrega dos clientes, pode haver intervalo de tempo entre o período de emissão das notas fiscais de vendas dos produtos e o período efetivo da transferência do controle dos produtos vendidos aos clientes da Companhia. O eventual reconhecimento de <b>receita</b> fora de seu período correto de competência, decorrente de carros faturados mas não entregues até 31 de dezembro de 2023, foi considerado como um principal assunto de auditoria.</p>	<p>Nesse contexto, nossos procedimentos de auditoria incluíram, entre outros: <b>o entendimento dos fluxos e processos de vendas, testes do desenho e implementação do controle de reconhecimento de receita, avaliação dos termos e responsabilidades estabelecidos para as transações</b>. Através de amostragem, realizamos a inspeção dos respectivos contratos, pedidos, notas fiscais, recebimento financeiro subsequente e comprovantes de entrega dos produtos vendidos. <b>Realizamos testes especificamente para o período de corte de vendas, confrontando o respectivo reconhecimento contábil com as evidências da efetiva entrega ocorrida</b>.</p> <p>Baseados nos procedimentos de auditoria acima sumariados, <b>consideramos que o reconhecimento da receita da Companhia é aceitável</b> no contexto das demonstrações financeiras individuais e consolidadas tomadas em conjunto, referentes ao exercício findo em 31 de dezembro de 2023.</p>

### 2.21

#### **Reconhecimento da receita**

A **receita** operacional é reconhecida quando a obrigação de desempenho é satisfeita, levando em consideração os seguintes indicadores de transferência de controle: (i) **a entidade possui um direito presente de pagamento pelo ativo**; (ii) **o cliente possui a titularidade legal do ativo**; (iii) **a entidade transferiu a posse física do ativo**; (iv) **o cliente possui os riscos e benefícios significativos da propriedade do ativo**; e (v) **o cliente aceitou o ativo**. A **receita** é medida líquida de devoluções, descontos comerciais e bonificações, bem como após a eliminação das vendas entre as empresas.

#### (a) **Venda de ônibus**

O reconhecimento da **receita** não ocorre até que: (i) **os carros tenham sido entregues para o cliente**; (ii) **os riscos de obsolescência e perda tenham sido transferidos para o cliente**; (iii) **o cliente tenha aceitado os carros de acordo com o contrato de venda**; e (iv) **as disposições de aceitação tenham sido acordadas, ou a Companhia tenha evidências objetivas de que todos os critérios para aceitação foram atendidos**.

As vendas são registradas com base no preço especificado nos contratos de venda, e são descontadas ao valor presente.

## Natura S/A (PwC)

### 3.22 Receita de contratos com clientes

A **receita** de contrato com cliente é reconhecida quando o controle dos produtos ou serviços é transferido para o cliente por um valor que reflete o valor justo da contraprestação que a Companhia espera ter direito em troca desses produtos ou serviços.

**A Companhia concluiu que é o principal em seus contratos de receita.**

A Companhia considera se há outras promessas no contrato que são obrigações de desempenho separadas para as quais uma parte do preço da transação precisa ser alocada. ~~Ao determinar o preço da transação, são considerados os efeitos da contraprestação variável, a existência de um componente de financiamento significativo, contraprestação não monetária e contraprestação a pagar ao cliente (se houver).~~

Abaixo, resumimos a natureza e outras considerações sobre o preço da transação e o momento em que a obrigação de desempenho é cumprida para cada um dos principais fluxos de **receita**.

#### 3.22.1 Vendas diretas

**A receita de venda direta é gerada a partir das vendas efetuadas para os(as) consultores(as) de beleza da Companhia (nossos clientes), mensurada com base no valor justo da contraprestação recebida/a receber, excluindo descontos, abatimentos e impostos ou encargos sobre vendas. A receita de venda é reconhecida quando for satisfeita a obrigação de desempenho, ou seja, quando houver a transferência física do produto prometido e o(a) Consultor(a) de beleza obtiver o controle desse produto.**

#### 3.22.2 Vendas diretas – Encargos e penalidades adicionais por atraso no pagamento

A Companhia cobra de seus clientes (Consultores(as)) de beleza acréscimos e penalidades por atrasos na liquidação do valor a receber ~~sobre as vendas. Devido ao grau de incerteza no recebimento desses montantes (contraprestação variável), as controladas reconhecem a receita de acréscimo e penalidades com base na contraprestação que a Companhia estima ter direito, dado o seu histórico de recebimento dos clientes.~~

#### 3.22.3 Vendas no varejo

A Companhia, que atua no mercado varejista, mensura as **receitas** de vendas com base no valor justo da contraprestação recebida/a receber, excluindo descontos, abatimentos e impostos ou encargos sobre vendas. **Essas receitas de vendas são reconhecidas quando for satisfeita a obrigação de desempenho, ou seja, quando houver a transferência física do produto prometido e consumidor obtiver o controle desse produto.**

#### 3.22.4 Outras obrigações de desempenho

##### 3.22.4.1 Programa de fidelidade (campanha de pontos)

A Companhia oferece campanhas de acúmulo de pontos (programa de fidelidade), que se dá pelo fato da compra dos produtos da Companhia, para serem trocadas (resgatadas) futuramente por produtos. A mensuração dos pontos é feita com base no seu custo esperado, acrescida de uma margem. **O valor alocado ao programa de fidelidade é diferido e a receita é reconhecida à medida que os pontos são resgatados pelos consultores(as) para as vendas no varejo e venda direta, ou quando expiram ou não são mais considerados passíveis de resgate. O prazo de validade dos pontos é de até aproximadamente cinco meses (seis ciclos).**

#### 3.22.4.2 Programa de reconhecimento dos (as) consultores (as) de beleza Natura e Avon

A Companhia possui programas de reconhecimento por desempenho, nas quais premia os(as) consultores(as) de beleza com base em diferentes indicadores, por exemplo, volume de compras, tempo de casa, entre outros. A Companhia entende que esse programa de reconhecimento por desempenho possui um valor agregado e, portanto, é considerado como um compromisso assumido com a nossa rede. **A mensuração dos programas de reconhecimento por desempenho é feita com base no seu custo esperado, acrescida de uma margem. O valor alocado aos programas de reconhecimento por desempenho é diferido e a receita é reconhecida quando os prêmios são entregues para os(as) Consultores(as) de beleza da Companhia.**

#### 3.22.4.3 Eventos

A Companhia promove eventos com o objetivo de estimular e congratular os(as) melhores Consultores(as) de beleza. A Companhia entende que esses eventos possuem um valor agregado para os(as) Consultores(as) de beleza, além de gerar uma expectativa de participação nesses eventos. Assim, **a Companhia determinou que esses eventos são uma obrigação de desempenho.** A mensuração dos eventos é feita com base no seu custo esperado, acrescida de uma margem. **O valor alocado aos eventos é diferido e a receita é reconhecida quando o evento é realizado.**

#### 3.22.4.4 Franquias (cursos, treinamentos e consultorias/enxoval e Inauguração)

A Companhia cobra do franqueado um montante fixo, no início do contrato, sendo que parte desse valor se destina aos cursos, treinamentos e consultorias para capacitar e instruir o franqueado para comercializar os produtos da marca "Natura". Além disso, outra parte desse valor refere-se ao enxoval (produtos específicos a serem utilizados na loja do franqueado) e à inauguração (evento de abertura da loja do franqueado). **A Companhia entende que tais itens representam um direito material e, portanto, foram considerados como uma obrigação de desempenho.** A mensuração é feita com base no valor de mercado desses itens, **sendo reconhecida inicialmente como uma receita diferida. No momento da abertura da loja do franqueado, tem início a apropriação dessa receita diferida para o resultado do exercício.**

#### 3.22.4.5 Franquias (direito de uso da marca)

No início do contrato, a Companhia cobra do franqueado um montante fixo, sendo que parte desse valor se refere ao uso da marca "Natura". A Companhia entende que tal item **representa um direito material e, portanto, foi considerado como uma obrigação de desempenho.** A mensuração é feita com base no valor residual, ou seja, valor remanescente após excluir o valor de mercado dos cursos, treinamentos e consultorias, enxoval e inauguração, e fundo de propaganda. **Esse valor é reconhecido inicialmente como uma receita diferida. Essa receita diferida é apropriada para o resultado, de forma linear, durante o prazo do contrato de franquia.**

#### 3.22.4.6 Incentivos relacionados a produtos "gratuitos" e brindes

A Companhia concede incentivos relacionados a produtos "gratuitos" e brindes para seus clientes (consultores(as) de beleza Natura e Avon e/ou consumidor final). **Por ser considerado um direito material, a Companhia reconhece esse item como uma obrigação de desempenho.** Considerando que o momento da entrega dos produtos e realização da obrigação de desempenho de entregar os produtos "gratuitos" ou brindes, acontece no mesmo momento, **a Companhia concluiu que não é aplicável realizar uma alocação de preços e acompanhar essas duas obrigações de desempenho de forma separada.**

## Telefônica S/A (Baker Tilly)

PAA

### **Principais Assuntos de Auditoria--Continuação**

#### **Reconhecimento de receita**

Conforme descrito na Nota Explicativa nº 25 às demonstrações financeiras individuais e consolidadas, a **receita** operacional líquida reconhecida pela Companhia e suas controladas em 31 de dezembro de 2023 foi de R\$ 50.276.078 mil (controladora) e R\$ 52.100.151 mil (consolidado), substancialmente decorrente de serviços de telecomunicações prestados e produtos vendidos. **O processo de reconhecimento de receita da Companhia e suas controladas é complexo, devido ao grande volume de transações e ampla gama de serviços e produtos, que podem ser prestados e vendidos de forma separada ou agregada, considerando condições comerciais distintas.** Além disso, há dependência significativa dos sistemas de informação e estrutura tecnológica, que inclui grande número de aplicativos e sistemas. **Adicionalmente, o processo de reconhecimento de receita ao final de cada período considera determinados cálculos para mensuração da receita incorrida e ainda não faturada ao final do período.** Eventual distorção nos referidos cálculos pode impactar de forma relevante as demonstrações financeiras individuais e consolidadas da Companhia. Por essas razões consideramos essa área como significativa para a nossa auditoria.

#### **Como nossa auditoria conduziu esse assunto:**

Nossos **procedimentos de auditoria incluíram**, entre outros: (a) **Atualização de nosso entendimento e testes dos controles internos** relevantes relacionados ao processo de **receita**, incluindo os sistemas relevantes de Tecnologia da Informação ("TI"), execução de testes relacionados com a segurança da informação, gestão de acessos privilegiados e segregação de função com impacto sobre as demonstrações financeiras; (b) **Exames documentais de transações de receitas de vendas de serviços e produtos**, em base amostral; (c) **Entendimento dos critérios adotados pela Administração da Companhia** e de suas controladas para mensuração da **receita** incorrida e ainda não faturada no final do exercício; (d) **Recálculo da estimativa da receita incorrida e ainda não faturada no final do exercício**, bem como a comparação dessa estimativa com a **receita** efetivamente faturada no mês subsequente após o fechamento do balanço patrimonial; e, (e) **Revisão da adequação das divulgações** apresentadas em nota explicativa.

Tomando por base as evidências que foram obtidas, por intermédio dos principais procedimentos de auditoria acima descritos, consideramos que os controles internos mantidos pela Companhia e suas controladas, as estimativas utilizadas pela Administração, bem como as divulgações realizadas, **proporcionaram uma base razoável de reconhecimento de receita.**

## 22. RECEITAS DIFERIDAS

	Controladora		Consolidado	
	31.12.2023	31.12.2022	31.12.2023	31.12.2022
Passivos contratuais (contratos com clientes) <sup>(1)</sup>	768.806	694.450	963.407	865.407
Alienação de mercadorias e ativos imobilizados <sup>(2)</sup>	68.699	78.027	68.699	78.027
Subvenções governamentais	17.123	28.162	17.124	28.162
Outras	7.997	8.016	37.373	11.827
<b>Total</b>	<b>862.625</b>	<b>808.655</b>	<b>1.086.603</b>	<b>983.423</b>
Circulante	738.343	670.945	960.078	845.645
Não circulante	124.282	137.710	126.525	137.778

(1) Refere-se ao saldo dos passivos contratuais de clientes, sendo diferido na medida em que eles se relacionem com obrigações de desempenho que são satisfeitas ao longo do tempo.

(2) Inclui os saldos líquidos dos valores residuais da alienação de estruturas (torres e rooftops) não estratégicas, que são transferidos ao resultado quando do cumprimento das condições para reconhecimento contábil.

A seguir, apresentamos as movimentações dos **passivos contratuais** (contratos com clientes), **principalmente representados pela venda de créditos de pré-pagos**.

	Controladora		Consolidado	
	31.12.2023	31.12.2022	31.12.2023	31.12.2022
<b>Saldos no início do exercício</b>	<b>694.450</b>	<b>615.083</b>	<b>865.407</b>	<b>619.881</b>
Ingressos	7.317.955	7.463.956	8.051.367	7.794.042
Baixas	(7.243.599)	(7.384.589)	(7.953.367)	(7.583.863)
Combinação de negócios - Garliava (nota 1.c.3)	—	—	—	35.347
<b>Saldos no final do exercício</b>	<b>768.806</b>	<b>694.450</b>	<b>963.407</b>	<b>865.407</b>

A seguir, apresentamos os prazos esperados para a realização dos passivos contratuais.

Ano	Consolidado
2024	911.911
2025	33.552
2026	3.702
2027	3.198
2028	2.991
2029 em diante	8.053
<b>Total</b>	<b>963.407</b>

## 25. RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA

### a) Política contábil

As receitas correspondem, substancialmente, à prestação de serviços de telecomunicações, comunicações, vendas de mercadorias, publicidade e outras receitas, e estão apresentadas líquidas dos tributos, descontos e devoluções (no caso de venda de mercadorias), incidentes sobre elas.

As receitas totais dos pacotes que combinam vários produtos ou serviços (fixa, móvel, dados, internet ou televisão), são alocadas a cada obrigação de desempenho com base em seus preços de venda independentes em relação à contraprestação total do pacote e reconhecida quando (ou assim que) a obrigação for satisfeita. Quando os pacotes promovem algum desconto no equipamento ou serviço, é feito o ajuste contábil para alocar o preço de venda entre eles com base no preço justo deles, constituindo um ativo ou passivo contratual, o qual é apropriado ao resultado ao longo de períodos subsequentes.

As receitas referentes às vendas de créditos de recarga de celulares pré-pagos, bem como os respectivos tributos devidos são diferidos e reconhecidos no resultado à medida que os serviços são efetivamente prestados.

As receitas de contratos de locação de equipamentos, classificados como arrendamento (produto Vivo TECH), são reconhecidas na instalação dos equipamentos, momento em que ocorre a efetiva transferência de risco. As receitas são reconhecidas pelo valor presente dos pagamentos mínimos futuros do contrato.

A receita da venda de aparelhos aos dealers é contabilizada no momento da sua entrega, quando todos os riscos e benefícios são transferidos aos agentes credenciados.

O processo de reconhecimento de receita da Companhia é complexo, devido ao grande volume de transações e ampla gama de mercadorias/serviços que podem ser vendidos/prestados de forma separada ou agregada, em condições comerciais distintas. Além disso, há complexidade no processo utilizado pela gestão para estimar as receitas reconhecidas, prestadas e ainda não faturadas, dada a diversidade de fontes de dados, fluxos de receita e o número de sistemas envolvidos.

As receitas de serviços e de mercadorias estão sujeitas basicamente aos seguintes tributos indiretos: ICMS ou ISS, conforme o caso, PIS e COFINS.

## Totvs S/A (KPMG)

### PAA

Reconhecimento de receita de software não recorrente	
Veja a Nota 2.4 h) e 27 das demonstrações financeiras individuais e consolidadas	
Principais assuntos de auditoria	Como auditoria endereçou esse assunto
<p>As receitas da Companhia e de suas controladas contemplam a prestação de serviços denominados <b>softwares recorrentes e softwares não recorrentes</b>.</p> <p>As receitas de <b>softwares não recorrentes incluem serviços de implementação e customização que possuem contratos específicos para atender as necessidades de cada cliente</b>.</p> <p>A obrigação de performance desse tipo de receita se dá ao longo do tempo em que o <b>serviço é prestado</b>, com base nas horas incorridas e preços praticados nos respectivos contratos com seus clientes. De acordo com cada contrato, tais receitas podem ter sido faturadas ou não.</p> <p>Os serviços não recorrentes, <b>ocorrem em grande volume e dependem de controles que determinem as efetivas horas incorridas, bem como assegurem a correta mensuração e registros dessa receita no momento em que as obrigações de performance dos contratos sejam atendidas</b>.</p> <p>Pelos motivos acima mencionados, consideramos esse assunto como significativo para a nossa auditoria.</p>	<p>Nossos <b>procedimentos de auditoria</b> incluíram, entre outros:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>(i) <b>Entendimento do processo e avaliação do desenho e efetividade dos controles internos relevantes</b> utilizados pela Companhia e pelos seus componentes considerados como significativos, no curso da auditoria, relacionados ao <b>reconhecimento de receitas de softwares não recorrente</b>;</li> <li>(ii) <b>Testes em bases amostrais das receitas de softwares não recorrentes</b>, de modo a verificar os termos contratuais das propostas de prestação de serviços, as horas incorridas nos projetos e a mensuração dessa horas, para concluir sobre o adequado <b>reconhecimento de receita</b>, inclusive em relação ao registro no seu correto período de competência (corte);</li> <li>(iii) <b>Avaliação se as divulgações nas demonstrações financeiras</b> individuais e consolidadas consideram todas as informações relevantes em relação ao <b>reconhecimento de receitas</b>.</li> </ul> <p>Com base nas evidências obtidas por meio dos procedimentos acima resumidos, <b>consideramos que os valores reconhecidos e as divulgações sobre receitas de softwares não recorrentes são aceitáveis</b>, no contexto das demonstrações financeiras individuais e consolidadas tomadas em conjunto.</p>

### 3.1 Julgamentos

No processo de aplicação das políticas contábeis consolidadas, a Administração fez os seguintes julgamentos que podem ter efeito significativo sobre os valores reconhecidos nas demonstrações financeiras individuais e consolidadas:

(i) **Reconhecimento de receita:** julgamentos relacionados à identificação das obrigações de performance das vendas de software, que incluem a taxa de licenciamento, serviço mensal de software e serviços de implementação/ customização que podem ter efeitos significativos no reconhecimento de receita de contrato com clientes. A Companhia e suas controladas concluíram que estas obrigações de performance são distintas uma vez que são vendidos separadamente, pois os serviços de implementação e customização também são oferecidos por outros fornecedores.

#### h) Receitas e despesas

As receitas são reconhecidas quando existe um contrato com o cliente, as obrigações de desempenho são identificadas, o preço da transação é mensurável e alocado de forma confiável e quando o controle dos bens ou serviços é transferido para o cliente. As receitas são apresentadas líquidas de impostos, devoluções, abatimentos e descontos, quando aplicável. A Companhia e suas controladas segregam as receitas em receitas recorrentes e receitas não recorrentes da seguinte forma:

##### Receita de software recorrente

A receita de software recorrente compreende: (i) assinatura de software, na qual os clientes têm acesso ao software em vários dispositivos simultaneamente em sua versão mais recente; (ii) manutenção, incluindo suporte técnico e evolução tecnológica; e (iii) serviços, incluindo computação em nuvem e atendimento ao cliente.

A receita de software recorrente é reconhecida no resultado mensalmente ao longo do tempo, à medida que os serviços são prestados, a partir da data em que os serviços e software são disponibilizados ao cliente e todos os demais critérios de reconhecimento de receita são atendidos.

## Custo Incremental

A Companhia e suas controladas ativam os gastos de remuneração variável dos vendedores para obtenção de contratos pagos na venda de subscrição de software e amortizam este custo com base no tempo médio de permanência dos clientes.

### Receita de software não recorrente

A receita de software não recorrente compreende: (i) taxas de licenciamento, que transferem ao cliente o direito de uso do software por tempo indeterminado; e (ii) serviços de implementação e customização de softwares, serviços de consultoria e treinamento.

(i) Taxa de licenciamento é reconhecida em determinado momento quando todos os riscos e benefícios inerentes a licença são transferidos ao comprador mediante a disponibilização do software e o valor pode ser mensurado de forma confiável, bem como seja provável que os benefícios econômicos serão gerados em favor da Companhia e suas controladas.

(ii) As receitas de serviços de implementação e customização representam obrigação de desempenho distinta dos outros serviços e são faturadas separadamente e reconhecidas ao longo do tempo à medida que os custos são incorridos em relação ao total de custos esperados, realizados conforme cronograma de execução e quando há expectativa válida de recebimento do cliente. Receitas faturadas que não atingem os critérios de reconhecimento, não compõem os saldos das respectivas contas de receita e contas a receber. As receitas de serviços de consultoria e treinamento são reconhecidas no momento em que os serviços são prestados.

## T4F S/A (Grant Thornton)

### PAA

#### 1. Reconhecimento de receita sobre prestação de serviço - notas 1.o e 25

##### Motivo pelo qual o assunto foi considerado um principal assunto de auditoria

O reconhecimento das receitas provenientes de bilheteria e patrocínios ocorre após a realização dos eventos, quando ocorre o cumprimento das obrigações de desempenho estabelecidas nos contratos. A receita da bilheteria é reconhecida no momento da realização do evento, enquanto a receita de serviços provenientes de patrocínios está sujeita a critérios específicos estabelecidos nos contratos celebrados entre as partes. Para garantir que todas as receitas de serviços sejam mensuradas pelo valor justo da contraprestação e registradas no período contábil apropriado, incluindo os valores relacionados a adiantamentos de clientes e patrocinadores, a Companhia adota procedimentos internos para analisar as transações e contabilizações até a data de encerramento das demonstrações contábeis.

Devido à relevância dos montantes envolvidos e às características inerentes ao processo de reconhecimento de receita sobre prestação de serviço, incluindo adiantamentos de clientes e patrocinadores, bem como o possível impacto de descumprimentos das obrigações de desempenho nas demonstrações contábeis individuais e consolidadas, consideramos este assunto significativo e, portanto, um principal assunto de auditoria em nossos trabalhos.

##### Como o assunto foi tratado na auditoria das demonstrações contábeis

Nossos procedimentos de auditoria incluíram, entre outros:

- entendimento dos controles internos para reconhecimento das receitas;
- procedimentos de confirmação para uma amostra de saldo de clientes e operadoras de cartão de crédito mediante o envio de cartas de circularização;
- realização de testes substantivos utilizando componentes independentes através de amostras de transações de receitas reconhecidas no exercício atual, incluindo, quando aplicável, a análise de contratos, notas fiscais emitidas, documentação comprobatória da prestação de serviços e recebimentos financeiros; e
- avaliação da adequação das políticas contábeis e divulgações efetuadas pela Companhia sobre este assunto nas demonstrações contábeis individuais e consolidadas.

Com base nos resultados dos procedimentos de auditoria realizados, consideramos que as políticas de reconhecimento de receita da Companhia derivadas das vendas de serviços e proveniente de patrocínios, bem como suas respectivas divulgações nas demonstrações contábeis, são aceitáveis no contexto das demonstrações contábeis tomadas em conjunto.

#### i) Reconhecimento de receita

A receita compreende o valor justo da contraprestação recebida ou a receber no curso normal das atividades do Grupo. A receita é apresentada líquida dos impostos, das devoluções, dos abatimentos e dos descontos, bem como das eliminações das vendas entre empresas da Companhia.

O Grupo reconhece a receita quando o valor pode ser mensurado com segurança, é provável que benefícios econômicos futuros fluirão para a entidade e quando critérios específicos tiverem sido atendidos para cada uma das atividades do Grupo, conforme descrição a seguir. O Grupo baseia suas estimativas em resultados históricos, levando em consideração o tipo de cliente, o tipo de transação e as especificações de cada serviço e produto.

A Companhia, baseada no modelo de cinco etapas da norma: (i) identificação de contratos com clientes; (ii) identificação de obrigações de desempenho nos contratos; (iii) determinar o preço da transação; (iv) alocação do preço da transação à obrigação de desempenho prevista nos contratos; e (v) reconhecimento da receita quando a obrigação de desempenho é atendida; analisou os contratos e identificou que as obrigações de desempenho satisfazem quando:

**Receitas de serviços:** As receitas provenientes da venda de ingressos (bilheteria) são reconhecidas no momento da realização dos eventos.

**As receitas de taxas de conveniência e entrega,** que têm origem na venda dos ingressos via internet ou nos pontos de vendas, são registradas quando da efetiva prestação do serviço.

**As receitas provenientes de contratos de patrocínios** são reconhecidas quando do cumprimento e/ou da entrega de determinadas obrigações contratuais, tais como a aplicação de marcas/imagens do patrocinador nas mídias de divulgação do evento, a outorga de exclusividade no segmento de mercado do patrocinador, a concessão de direitos para utilização de marcas e imagens oficiais do evento e a concessão de direito de compra antecipada de ingressos para clientes de determinado patrocinador, entre outras.

**Receitas de produtos:** As vendas de alimentos, bebidas e “merchandising” são reconhecidas quando da transferência dos bens aos clientes.

## Vipal S/A (EY)

### PAA

#### Reconhecimento de receitas de vendas

A determinação do cumprimento das obrigações de desempenho para reconhecimento da receita de vendas, a qual envolve, entre outros requisitos, a análise do montante de receita a ser reconhecido, bem como o momento do seu reconhecimento, requer da diretoria da Companhia uma análise detalhada dos termos e condições das vendas, além de envolver o uso do julgamento profissional por parte da diretoria. Esse julgamento profissional pode levar ao risco de reconhecimento inadequado de receita, em especial no que se refere ao período de fechamento contábil mensal. A divulgação das receitas auferidas pela Companhia, incluindo os critérios de reconhecimento, está incluída nas notas explicativas 2.3 e 21.

Em função desses aspectos, consideramos o reconhecimento de receita de vendas como um principal assunto de auditoria.

#### Como nossa auditoria conduziu o assunto

Nossos procedimentos incluíram, entre outros: (i) entendimento do processo de vendas na controladora e controladas, incluindo o momento de reconhecimento das receitas e dos respectivos contas a receber; (ii) análise das movimentações mensais sobre os saldos de receita reconhecida pela Companhia, de modo a avaliar a existência de variações contrárias às nossas expectativas estabelecidas com base em nosso conhecimento do setor e da Companhia; e (iii) para uma amostra de vendas registradas durante o exercício, obtemos as respectivas documentações suporte para avaliar se a receita foi reconhecida no período contábil apropriado. Adicionalmente realizamos testes extensivos de auditoria sobre transações de vendas realizadas ao final do exercício, visando confirmar a consistência da aplicação da política contábil de reconhecimento de receitas.

Baseados no resultado dos procedimentos de auditoria efetuados, que estão consistentes com a avaliação da diretoria, consideramos aceitável a prática de reconhecimento das receitas de vendas da Companhia adotada pela diretoria e as divulgações apropriadas no contexto das demonstrações financeiras individuais e consolidadas tomadas em conjunto.

### Principal ou Agente

#### 2.3. Reconhecimento de receita

A receita é reconhecida na extensão em que for provável que benefícios econômicos serão gerados para a Companhia e quando possa ser mensurada de forma confiável. A receita é mensurada com base no valor justo da contraprestação recebida, excluindo descontos, abatimentos e impostos ou encargos sobre vendas. A Companhia avalia as transações de receita de acordo com os critérios específicos para determinar se está atuando como agente ou principal e, ao final, concluiu que está atuando como principal em todos os seus contratos de receita. Os critérios específicos, a seguir, devem também ser satisfeitos antes de haver reconhecimento de receita:

### Venda de produtos

As receitas da Companhia e suas controladas são auferidas com a venda de produtos de borracha para vulcanizações de pneus, bem como produtos correlatos para reforma e reparos de pneus, para os segmentos automotivo, esportivo e industrial. A receita de venda de produtos é reconhecida no resultado, quando o controle dos produtos é transferido ao cliente, geralmente na entrega dos produtos nas localidades do cliente e, portanto, a obrigação de performance é atendida.

Não há outras promessas nos contratos com clientes que representem obrigações de performance distintas, e que poderiam requerer que uma parcela do preço da transação fosse alocada separadamente. A Companhia e suas controladas avaliam ao determinar o preço da transação se há efeitos de contraprestação variável, componente de financiamento, contraprestação não monetária ou devida ao cliente.

As receitas são reconhecidas no resultado quando seu valor pode ser mensurado de forma confiável; os produtos foram efetivamente entregues e é provável que os benefícios econômicos sejam gerados a favor da Companhia e suas controladas. Uma receita não é reconhecida caso haja uma incerteza significativa de sua realização.

### **Contraprestação Variável**

#### *Abatimentos por volume (bonificação por performance comercial)*

A Companhia e suas controladas oferecem abatimentos por volume para determinados clientes quando a quantidade de produtos adquiridos durante o exercício excede um limite especificado em contrato. Os abatimentos são compensados com valores a pagar pelo cliente. O método do "valor mais provável" é adotado pela Companhia para estimar a contraprestação variável em um contrato. O método selecionado é o que melhor prediz o montante de contraprestação variável, principalmente pelo fato de os contratos incluírem apenas uma única meta, em sua grande maioria. Um passivo de restituição é reconhecido para os abatimentos futuros esperados e neste caso tais valores não são incluídos no preço da transação.

### **Custo Incremental**

A Companhia e suas controladas também são partes de contratos nos quais entregam cargas bonificadas de produtos a clientes, tendo como contrapartida por parte desses clientes o atingimento de metas de compras durante um período determinado contratualmente. Os custos incorridos a título de bonificação são considerados custos incrementais necessários para a obtenção de um contrato com cliente e, portanto, são registrados como despesa antecipada no momento da entrega dos produtos e amortizado pelo tempo do contrato e conforme o atingimento das metas pelo cliente.