

RECEITA

Reconhecimento de *receita* o que o CPC 47 exige

CPC 47 define quando e quanto de receita se reconhece pelo modelo de cinco etapas, e por que a receita é a conta que a auditoria examina com mais rigor.

NORMA BASE

CPC 47 · IFRS 15

PÚBLICO

Controladoria,
contabilidade e comitês de
auditoria

EDIÇÃO

Edição 2026

DATA

Setembro de 2026

Receita é a primeira linha da demonstração do resultado e, quase sempre, a mais consultada por quem lê as demonstrações de uma empresa. É também a conta em que mais se erra, por opção ou por descuido, porque decidir quando e quanto de receita reconhecer envolve julgamento sobre contratos, entregas e prazos que raramente cabem numa regra mecânica. O CPC 47, alinhado ao IFRS 15, substituiu um conjunto disperso de normas por um modelo único de cinco etapas que vale para praticamente todos os contratos com clientes. Entender esse modelo é entender por que a receita é a conta que a auditoria examina com mais rigor.

RECEITA

Resumo

O CPC 47 reconhece receita quando o controle de um bem ou serviço é transferido ao cliente, e não quando o caixa entra ou quando a nota é emitida. Controle, e não caixa, é o gatilho.

O modelo tem cinco etapas encadeadas: identificar o contrato, identificar as obrigações de desempenho, determinar o preço da transação, alocar esse preço às obrigações e reconhecer a receita conforme cada obrigação é satisfeita.

Uma obrigação de desempenho pode ser satisfeita ao longo do tempo ou num momento específico, e a norma tem critérios próprios para separar os dois casos, o que decide se a receita é reconhecida gradualmente ou de uma vez.

A presunção de risco de fraude no reconhecimento de receita, prevista na norma de auditoria de fraude, faz da receita a conta com o maior grau de ceticismo profissional aplicado, especialmente perto do fechamento do período.

CONTRATO

O gatilho é o controle, não o caixa

O ponto de partida do CPC 47 rompe com a intuição de quem confunde receita com recebimento. A receita não se reconhece quando o dinheiro entra, nem quando a fatura é emitida, mas quando o controle do bem ou serviço passa para o cliente. Controle significa a capacidade de dirigir o uso do ativo e de obter substancialmente todos os seus benefícios, além de impedir que terceiros o façam.

Essa distinção resolve muitos casos práticos. Um adiantamento recebido do cliente antes da entrega não é receita: é um passivo de contrato, uma obrigação de entregar algo no futuro. Uma venda faturada mas ainda não entregue, em que o cliente não assumiu o controle, também não é receita do período. E uma entrega já feita, mesmo sem faturamento ou recebimento, pode ser receita reconhecida, se o controle já passou. Separar o momento do controle do momento do caixa é o primeiro filtro que a auditoria aplica sobre a receita.

OBRIGAÇÕES

As cinco etapas do modelo

O CPC 47 organiza o reconhecimento em cinco etapas que precisam ser percorridas na ordem, porque cada uma depende da anterior.

A primeira etapa é identificar o contrato com o cliente. Há contrato quando existe acordo com direitos e obrigações identificáveis, condições de pagamento definidas, substância comercial e probabilidade de recebimento. Sem essas condições, não se reconhece receita, ainda que já se tenha entregue algo.

A segunda etapa é identificar as obrigações de desempenho, ou seja, as promessas distintas contidas no contrato. Um mesmo contrato pode conter várias, como vender um equipamento e prestar manutenção por dois anos. Cada promessa distinta é uma obrigação de desempenho separada, e isso importa porque a receita de cada uma pode ser reconhecida em momentos diferentes.

A terceira etapa é determinar o preço da transação, o valor que a empresa espera receber em troca das entregas. Aqui entram os ajustes por contraprestação variável (descontos, bônus, devoluções, penalidades), por componente de financiamento significativo quando o prazo é longo, e por contraprestações não monetárias.

A quarta etapa é alocar o preço da transação às obrigações de desempenho, em geral na proporção dos preços de venda individuais de cada bem ou serviço. Essa alocação é o que evita que a empresa concentre receita na entrega que ocorre primeiro para antecipar resultado.

A quinta etapa é reconhecer a receita quando (ou à medida que) cada obrigação de desempenho é satisfeita. É nesta etapa que o modelo se fecha, e é sobre ela que recai a decisão mais delicada: reconhecer ao longo do tempo ou num momento específico.

P	A
1. Identificar o contrato	Existe acordo com direitos, obrigações e recebimento provável?
2. Identificar obrigações	Quantas promessas distintas o contrato contém?
3. Determinar o preço	Quanto a empresa espera receber, líquido de variáveis?
4. Alocar o preço	Quanto do preço cabe a cada obrigação?
5. Reconhecer a receita	Quando o controle é transferido em cada obrigação?

PREÇO

Ao longo do tempo ou num momento específico

A quinta etapa se desdobra numa escolha que define o perfil da receita no tempo. A norma reconhece a receita ao longo do tempo quando uma de três condições se verifica: o cliente recebe e consome os benefícios simultaneamente à execução; a execução cria ou melhora um ativo que o cliente controla à medida que ele é produzido; ou a execução não cria um ativo com uso alternativo para a empresa e há direito exigível ao pagamento pelo trabalho já realizado. Quando nenhuma dessas condições se aplica, a receita é reconhecida num momento específico, o da transferência do controle.

Essa separação tem consequências concretas. Um contrato de construção sob medida, sem uso alternativo e com direito ao pagamento pelo progresso, gera receita ao longo do tempo, medida por um método que reflita fielmente o avanço da obrigação. A venda de um produto de prateleira gera receita num momento único, o da entrega. Escolher o método de medição do progresso, quando é ao longo do tempo, é um julgamento que a auditoria testa, porque ele determina quanta receita cabe a cada período.

A tabela a seguir organiza os dois caminhos.

P	A
Serviço consumido conforme executado	Ao longo do tempo
Ativo sob medida que o cliente controla ao ser produzido	Ao longo do tempo
Ativo sem uso alternativo, com direito ao pagamento pelo já feito	Ao longo do tempo
Venda de bem padronizado	Momento específico

RECONHECIMENTO

Por que a receita é a conta mais examinada

A auditoria dedica à receita um nível de atenção que nenhuma outra conta recebe por padrão, e isso não é excesso de zelo. A norma de auditoria de fraude presume que existe risco de fraude no reconhecimento de receita, e essa presunção só pode ser afastada com documentação específica que a justifique. Na prática, o auditor entra no trabalho tratando a receita como área de risco significativo, e mantém ceticismo profissional mesmo diante de uma empresa com bom histórico.

O foco recai sobre alguns pontos recorrentes. O corte de período (o registro da receita no exercício correto) é o mais sensível, porque antecipar ou postergar uma entrega alguns dias em torno do fechamento desloca resultado de um período para outro. As obrigações de desempenho de contratos com múltiplas entregas são examinadas para verificar se a receita não foi concentrada indevidamente na entrega inicial. A contraprestação variável, como bônus por desempenho e direitos de devolução, é testada para confirmar que a receita não está inflada por estimativas otimistas. E os contratos reconhecidos ao longo do tempo têm o método de medição do progresso reexaminado, porque é ali que a subjetividade se acumula.

AUDITORIA

Caso anonimizado

Uma empresa de tecnologia vendia licenças de software acompanhadas de implantação e de suporte por três anos, e reconhecia toda a receita do contrato no momento da assinatura, tratando o pacote como uma entrega única. A leitura pelo CPC 47 identificou três obrigações de desempenho distintas: a licença, a implantação e o suporte continuado. A licença transferia controle na entrega, mas a implantação se reconhecia ao longo do projeto e o suporte ao longo dos três anos. A realocação do preço às três obrigações reduziu a receita reconhecida no primeiro ano e distribuiu o restante pelos períodos seguintes, refletindo a substância do contrato. A empresa não perdeu receita: reconheceu-a no tempo certo. O aprendizado foi que a forma do faturamento não define o reconhecimento; a transferência de controle de cada promessa é que define.

CASO

Como a MERC pode ajudar

A MERC audita empresas cuja receita nasce de contratos complexos, com múltiplas entregas, prazos longos e contraprestação variável, e conhece o ponto exato em que o CPC 47 costuma ser mal aplicado. Nossa auditoria independente examina o reconhecimento de receita etapa a etapa, testa o corte de período, avalia a separação das obrigações de desempenho e a medição do progresso dos contratos ao longo do tempo, e documenta cada julgamento de forma defensável. Para a empresa, o ganho é uma receita reportada com solidez técnica, que resiste ao escrutínio de investidores, credores e reguladores. Se a sua empresa quer confiança sobre como reconhece a própria receita, fale com a MERC.

FAQ

Perguntas frequentes

PRÓXIMO PASSO

Do requisito ao *teste* que o sustenta.

A MERC é firma de auditoria independente registrada na CVM, especializada em mercado financeiro. Estruturamos o trabalho do diagnóstico a evidência: leitura do requisito, desenho dos testes, trilha de auditoria e o relatório que sustenta a conclusão. Fale com a equipe pelo canal de contato.

SITE	www.mercgroup.com.br
CONTEÚDO	www.mercgroup.com.br/insights
E-MAIL	contato@mercgroup.com.br
TELEFONE	+55 11 98196 1447

Material técnico de apoio da MERC Group. Conteúdo de caráter informativo, sem constituir oferta de serviços a entidades para as quais a independência seja vedada. Exemplos genéricos, sem referência a instituição específica.